

А.О. Руднева

# Основы экономической теории

Учебное пособие

Рекомендовано кафедрой МЭ и МЭО Дипломатической академии МИД РФ  
в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений, обучающихся  
по специальностям 060600 «Мировая экономика» и 350200 «Международные отношения»



Научная книга  
Москва  
2011

ББК 65.298  
Р83

Рецензенты:

**Рыбалкин В.Е.**, доктор экономических наук, профессор,  
кафедра МЭ и МЭО Дипломатической академии МИД РФ  
**Мантусов В.Б.**, доктор экономических наук, профессор кафедры  
МЭ и МЭО Дипломатической академии МИД РФ

**Руднева А.О.**  
Р83 Основы экономической теории. Учебное пособие / А.О. Рудне-  
ва — М.: Научная книга, 2011. — 252 с.

ISBN 978-5-91393-090-3

В учебном пособии представлены важнейшие аспекты экономической теории: ее методология, эволюция и категориальный аппарат. Особое внимание уделено основам воспроизводства экономики и основам экономики рационального использования ограниченных ресурсов, а также вопросам функционирования экономических систем различных типов.

Материалы учебного пособия изложены таким образом, чтобы постепенно вводить читателя в мир терминологии дисциплины «Экономическая теория» и в полной мере обеспечить формирование целостного представления об основах экономической теории.

Настоящее пособие сопровождается «Алфавитно-предметным указателем» (свыше 700 терминов и понятий), облегчающим поиск определений, а также «Краткой библиографической справкой», содержащей сведения об упоминаемых в рамках пособия ученым.

Учебное пособие предназначено для студентов, обучающихся по экономическим специальностям и направлениям, как часть курса «Экономическая теория», для студентов неэкономических специальностей, изучающих основы экономической теории, абитуриентов, преподавателей, а также для широкого круга читателей, проявляющих интерес к дисциплине.

ISBN 978-5-91393-090-3

© Руднева А.О., 2011  
© Научная книга, 2011

# Содержание

Основные сокращения .....	5
Аббревиатуры .....	5
<b>Введение .....</b>	<b>6</b>
<b>Глава 1. Предмет и методы экономической теории .....</b>	<b>9</b>
1.1. Экономические отношения и государство .....	9
1.2. Цель, задачи и функции экономической теории .....	13
1.3. Структура экономической теории .....	17
1.4. Принципы экономической теории .....	19
1.5. Локальные методы экономической теории .....	21
1.6. Общие методы экономической теории .....	34
1.7. Экономические категории и экономические законы .....	41
Резюме .....	46
Основные термины и понятия .....	48
Вопросы для самопроверки .....	50
<b>Глава 2. Основы экономики рационального использования ограниченных ресурсов .....</b>	<b>51</b>
2.1. Экономические потребности и экономические блага .....	51
2.2. Товары и услуги как разновидность экономических благ .....	57
2.3. Экономические ресурсы, собственники экономических ресурсов и их доходы .....	62
2.4. Теория предельной полезности .....	73
2.5. Экономические агенты и их интересы .....	79
2.6. Конкуренция .....	82
2.7. Конкурентоспособность .....	88
Резюме .....	92
Основные термины и понятия .....	96
Вопросы для самопроверки .....	98
<b>Глава 3. Основы воспроизводства экономики .....</b>	<b>100</b>
3.1. Общественное производство .....	100
3.2. Общественное разделение труда .....	103
3.3. Экономический кругооборот .....	108
3.4. Национальный продукт и национальное богатство .....	114
3.5. Модели воспроизводства .....	116
3.6. «Правила игры» в рамках процесса воспроизводства .....	121
3.7. Трансакционные издержки .....	127
Резюме .....	134
Основные термины и понятия .....	136
Вопросы для самопроверки .....	138

---

<b>Глава 4. Экономическая (хозяйственная) система</b> .....	139
4.1. Экономические (хозяйственные) системы: спонтанный порядок и иерархия .....	139
4.2. Сущность, функции и типы рынка .....	146
4.3. Рынки совершенной и несовершенной конкуренции .....	150
4.4. Предпосылки возникновения рыночной экономики .....	155
4.5. Провалы (фиаско) рыночной экономики .....	159
4.6. Смешанная экономика развитых стран .....	166
4.7. Нерыночные экономические системы .....	169
4.8. Переходная экономика .....	173
Резюме .....	180
Основные термины и понятия .....	183
Вопросы для самопроверки .....	184
<b>Глава 5. Основные направления и школы экономической теории</b> .....	186
5.1. Эволюция экономической теории .....	186
5.2. Меркантилизм .....	189
5.3. Физиократизм .....	191
5.4. На пути к классической политэкономии .....	192
5.5. Теория абсолютных преимуществ .....	193
5.6. Теория сравнительных (компаративных) преимуществ .....	195
5.7. Теория факторов производства и их взаимосвязи .....	198
5.8. Неоклассическая теория .....	203
5.9. Институционализм .....	210
5.10. Дж. М. Кейнс: теория эффективного спроса .....	212
5.11. Монетаризм .....	216
5.12. Неоконсерватизм .....	217
5.13. Марксистская теория .....	220
5.14. Неолиберализм .....	222
Резюме .....	225
Основные термины и понятия .....	228
Вопросы для самопроверки .....	230
Список литературы .....	231
Краткая библиографическая справка .....	235
Алфавитно-предметный указатель .....	242

## Основные сокращения

< — происходит от ..., на основе ...

**англ.** — английский (язык)

**букв.** — буквально

**в.** — век

**вв.** — века

**в т. ч.** — в том числе

**г.** — год

**гг.** — годы

**гр.** — греческий (язык)

**ден. ед.** — денежная единица

**долл.** — доллары

**до н. э.** — до нашей эры

**ед.** — единица

**ед. ч.** — единственное число

**ит.** — итальянский (язык)

**лат.** — латинский (язык)

**М.** — Москва

**млн** — миллион(ы)

**млрд** — миллиард(ы)

**нем.** — немецкий (язык)

**ок.** — около

**пер.** — перевод

**под ред.** — под редакцией

**позднелат.** — позднелатинский (язык)

**пр.** — прочее (прочие)

**р.** — родился

**син.** — синоним

**см.** — смотрите

**ср.-лат.** — средневековый

латинский (язык)

**т. д.** — так далее

**т. к.** — так как

**т. п.** — тому подобное

**т. е.** — то есть

**фр.** — французский (язык)

**ч.** — час (часа, часов)

## Аббревиатуры

**ВВП** — валовой внутренний продукт

**ВНП** — валовой национальный продукт

**ВТО** — Всемирная торговая организация

**ГМЦ Росстата** — Главный межрегиональный центр обработки и распространения статистической информации Федеральной службы государственной статистики

**КБС** — краткая библиографическая справка

**МВФ** — Международный валютный фонд

**МРТ** — международное разделение труда

**НДС** — налог на добавленную стоимость

**НИОКР** — научные исследования и опытно-конструкторские разработки

**НИС** — новые индустриальные страны

**НП** — национальный продукт

**НТП** — научно-технический прогресс

**НТР** — научно-техническая революция

**РФ** — Российская Федерация

**СНС** — система национальных счетов

**СССР** — Союз Советских Социалистических Республик

**США** — Соединенные Штаты Америки

**ТНК** — транснациональная корпорация

**ФРГ** — Федеративная Республика Германия

**ЮНКТАД** — Конференция ООН по торговле и развитию

# Введение

Уважаемый читатель.

Вашему вниманию представлено учебное пособие «Основы экономической теории».

Знание фундаментальных понятий экономической теории актуально в современных условиях и для фирм, и для домашних хозяйств, и для государства.

Любой фирме на сегодняшний день на фоне активно протекающих процессов глобализации и интеграции, когда конкуренция перманентно обостряется, все сложнее завоевывать и удерживать позиции на конкурентном рынке. Для этого необходимо уметь анализировать и прогнозировать рыночную конъюнктуру и определять оптимальную для себя стратегию поведения на рынке, что невозможно сделать, не располагая базовыми знаниями по экономической теории.

Для индивида, не занимающегося ведением бизнеса, необходимость знакомства с основами экономической теории не столь очевидна. Однако практически любой человек прямо или косвенно оказывается втянутым в экономические отношения — отношения, порождаемые потребностями людей и связанные с удовлетворением этих потребностей. Действительно, когда индивид оказывает услуги работодателю, сдает в аренду принадлежащую ему недвижимость, ходит в магазин, ездит отдыхать, приобретает ценные бумаги, открывает счет в банке, платит налоги, он участвует в экономических отношениях. Для того чтобы получить от подобного участия максимальные дивиденды и минимизировать потери, необходимо овладеть знаниями об основах функционирования экономической системы. Все это позволяет легче ориентироваться в реалиях современных экономических отношений и проще приспосабливаться к любым изменениям рыночной конъюнктуры, поскольку многие события становятся понятными и, главное, предсказуемыми.

Что же касается государства, то для него знания в области основ экономической теории, а также микро- и макроэкономики позволяют принимать эффективные решения по корректированию неблагоприятных явлений в экономике, смягчению циклических колебаний.

Именно по этой причине знакомство с основами экономической теории приобретает особую *актуальность*.

Курс «Основы экономической теории» *предназначен для* студентов, обучающихся по экономическим специальностям и направлениям, как часть курса «Экономическая теория», для студентов неэкономических специальностей, изучающих основы экономической теории, абитуриентов, преподавателей, а также для широкого круга читателей, проявляющих интерес к дисциплине.

Материалы учебного пособия изложены таким образом, чтобы постепенно вводить читателя в мир терминологии дисциплины «Экономическая теория» и в полной мере обеспечить формирование целостного представления об основах экономической теории.

Терминология учебного пособия представляет собой необходимый минимум для дальнейшего освоения дисциплины «Экономическая теория» студентами, обучающимся по экономическим специальностям, в рамках разделов «Микроэкономика» и «Макроэкономика».

Специфика данного пособия состоит во взаимоувязке национальных и международных аспектов рассматриваемой проблематики.

При написании учебного пособия использовались словари, справочники, монографии, учебники, учебные пособия, как известных российских авторов, так и зарубежных.

В рамках курса четко и компактно изложены вопросы, затрагивающие не только категориальный аппарат экономической теории и различные методологические аспекты дисциплины, но и особенности процесса воспроизводства с учетом типа национальной экономики и специфики рыночной среды.

Каждая глава снабжена резюме для лучшего запоминания, перечнем ключевых терминов и понятий, а также вопросами для самопроверки. Для удобства читателя в конце пособия имеется раздел «Краткая библиографическая справка», в котором можно найти информацию о личностях, упоминаемых в пособии. А «Алфавитно-предметный указатель» (свыше 700 понятий и терминов) позволяет без труда отыскать в тексте необходимое определение.

*Предметом* курса являются основы экономической теории.

Основными *целями* курса выступают:

- создание необходимого информационного базиса для формирования целостного представления об основах экономической теории и для дальнейшего изучения таких разделов экономической теории как «Микроэкономика» и «Макроэкономика»;
- развитие интереса к фундаментальным знаниям в данной области;
- развитие навыков самостоятельного осмысления основных проблем в области экономического кругооборота и функционирования национальной экономики.

Для этого предполагается решение следующих *задач*:

- ознакомить с предметом и методами экономической теории;
- раскрыть эволюцию экономической теории в рамках ее основных направлений и школ;
- ознакомить с основами экономики рационального использования ограниченных ресурсов;
- ознакомить с основами воспроизводства экономики;
- раскрыть сущность и особенности функционирования экономической системы, в т. ч. в современных условиях;
- ознакомить с рядом специфических экономических понятий и категорий, необходимых для понимания рассматриваемой проблематики.

Из определения предмета курса, его целей и задач вытекает *структура* учебного пособия. В частности, в рамках пособия выделены главы:

Глава 1. Предмет и методы экономической теории

Глава 2. Основы экономики рационального использования ограниченных ресурсов

Глава 3. Основы воспроизводства экономики

Глава 4. Экономическая (хозяйственная) система

Глава 5. Основные направления и школы экономической теории.

По окончании изучения курса читатель *должен*:

- иметь представление о предмете и методах экономической теории;
- ориентироваться в многообразии направлений и школ экономической теории;
- иметь представление об основах рационального использования факторов производства;
- иметь представление о специфике процесса воспроизводства в условиях функционирования экономических систем разных типов;
- овладеть категориально-понятийным аппаратом рассматриваемой дисциплины;
- на основе накопленных в данной области знаний суметь сформировать самостоятельное видение проблем экономической теории.

Автор будет признателен за Ваши отзывы, пожелания и предложения по дальнейшей работе над учебным пособием, которые можно присылать на почту: aogudneva@mail.ru.



# Глава 1.

## Предмет и методы экономической теории

*Теория* [< гр. theōria наблюдение, исследование] представляет собой некое обобщение сведений, опыта, отражающее объективные внутренние взаимосвязи и тенденции изменения различных явлений и процессов, а также закономерности развития природы и общества.

Неотъемлемой компонентой протекающих в обществе процессов являются экономические отношения — те отношения, в которые люди вступают в ходе процесса воспроизводства. Их изучением и занимается экономическая теория.

### 1.1. Экономические отношения и государство

Экономика

*Экономическая теория* — это совокупность объединенных общим принципом научных положений, объясняющих ряд фактов экономической действительности. В отличие от *доктрины* [лат. doctrina учение, руководящий теоретический принцип] экономическая теория исходит из реальных событий и фактов, а не из заранее заданных принципов и положений.

В отдельных случаях экономическую теорию также называют экономикой или, как это принято на Западе, *экономикс*.

В широком смысле слова под *экономикой* [< гр. oikonomike букв. правила ведения домашнего хозяйства] понимают: 1) совокупность средств, условий и объектов, используемых людьми в процессе воспроизводства, т. е. исторически определенный способ производства; экономический базис общества; исходя из этого определения можно выделить феодальную экономику, буржуазную экономику, смешанную экономику и пр.; 2) комплекс отраслей экономической системы; 3) совокупность сегментов экономической системы.

Отраслевое деление является результатом исторического процесса развития общественного разделения труда<sup>1</sup>. Под *отраслью* принято

---

<sup>1</sup> Подробнее см. § 3.2. Общественное разделение труда.

понимать совокупность предприятий и производств, характеризующихся общностью удовлетворяемых потребностей, используемых технологий и производимой продукции.

К числу отраслей экономики принято относить:

1. Отрасли материального производства, включая производство средств производства и производство предметов потребления, в т. ч.:

1.1. Тяжелую промышленность — электроэнергетику, черную металлургию, цветную металлургию, топливную промышленность, машиностроение, химическую и нефтехимическую промышленность, лесную, деревообрабатывающую и целлюлозно-бумажную промышленность, промышленность строительных материалов.

1.2. Легкую промышленность — текстильную, швейную, кожевенную, обувную, меховую отрасли.

1.3. Пищевую промышленность — пищевкусовую, мясную, молочную, рыбную промышленность.

2. Отрасли непроизводственной сферы (транспорт, поездки, связь, страхование, финансовые услуги, компьютерные и информационные услуги и пр.).

Отрасли, имеющие общие экономические цели и функции, объединяются в *секторы* [лат. sector] экономики.

По основному содержанию деятельности принято выделять следующие секторы:

- сельское хозяйство (обычно включая лесное и рыбное хозяйство);
- промышленность (в широком понимании в данный сегмент часто включают строительство);
- сферу услуг.

По степени переработки вещества природы можно выделить:

- *первичный сектор*, непосредственно использующий природные материалы (сельское хозяйство и добывающая промышленность);
- *вторичный сектор*, в котором обрабатываются природные материалы (обрабатывающая промышленность);
- *третичный сектор*, обслуживающий человека, его потребности и производственную деятельность (сфера услуг).

Кроме того, принято выделять:

- *реальный* [< позднелат. realis вещественный] *сектор экономики* — включает все отрасли экономики, за исключением части экономики, связанной с финансово-кредитной и биржевой сферой;
- *финансовый* [< финансы фр. finance < ср.-лат. financia наличность, доход] *сектор экономики* — совокупность отраслей, связанных с деятельностью финансово-кредитных институтов.

**Понятие  
экономических  
отношений**

С целью выявления основных законов и закономерностей экономической жизни общества экономическая теория всесторонне изучает так называемые экономические отношения.

Причиной возникновения и развития экономических отношений в обществе выступают потребности индивида и общества — в еде, развлечениях и пр. В ряде случаев для их удовлетворения требуется вступить в отношения с другими людьми и их объединениями, готовыми предоставить средство удовлетворения этих потребностей — разнообразные товары и услуги. Подобные отношения будут считаться *экономическими* и называться обменом (эта одна из стадий процесса воспроизводства), а лица, приобретающие товары и услуги — *покупателями* или *потребителями*. Те люди или объединения людей (юридические лица), которые производят разнообразные товары и услуги с целью удовлетворения разнообразных потребностей, нуждаются в ресурсах для их изготовления или оказания — в факторах производства, по поводу которых также вступают в экономические отношения, и, кроме того, могут взаимодействовать друг с другом.

Участников экономических отношений принято называть *хозяйствующими субъектами* (*субъектами хозяйственной деятельности*) или *экономическими агентами* [< лат. *agens* (*agentis*) действующий]. Это лица, наделенные правами собственности на экономические блага, принимающие и реализующие хозяйственные решения на свой страх и риск.

**Прибыль  
и потребности**

Таким образом, экономическими являются те отношения, которые прямо или косвенно связаны с удовлетворением потребностей населения на возмездной основе. Это и производство, и продажа товаров и услуг, предназначенных для заинтересованных потребителей, и оплата доступа к необходимым в ходе производственно-сбытовой деятельности ресурсам — трудовым, природным, информационным и пр., и развитие сотрудничества между экономическими агентами, и многое другое. Однако не стоит думать, что удовлетворение потребностей людей выступает целью деятельности хозяйствующих субъектов, производящих и реализующих товары и услуги, — вовсе нет. Их целью является извлечение максимально возможного экономического эффекта в виде прибыли, а этого невозможно достичь без учета потребностей покупателей товаров и услуг. Кроме того, важно отметить, что производители стремятся удовлетворять потребности, затрачивая при этом как можно меньше ресурсов, тем самым максимизируя свою прибыль. Во многих случаях эти экономические агенты предлагают вниманию

покупателя принципиально новые товары и услуги, что, с одной стороны, может помочь им завоевать новую нишу, а с другой — может не найти отклика и привести к дополнительным издержкам. Производители также стремятся в максимальной степени сделать привлекательным свой продукт (по цене или по качеству, не важно), активно продвигать его на рынок, используя для этого различные средства. Однако все это только задачи продуцентов товаров и услуг, а цель остается все той же — получение прибыли.

#### Участие государства в экономических отношениях

Этим перечнем экономические отношения не исчерпываются, поскольку люди испытывают также и иные потребности, например в безопасности. Абсолютно всем необходимо чувство защищенности и уверенности в завтрашнем дне. Для этого необходимо создать четкую систему правил (законов), которым будут подчиняться все под угрозой наказания, а также общими усилиями защищать внешние границы от иностранной агрессии. Но не только потребность в безопасности является всеобщей, таковыми можно считать и потребности в создании и поддержании благоприятных условий ведения бизнеса, потребности в образовании, медицинском обслуживании, отдельных видах страхования (в т. ч. пенсионного), развитой инфраструктуре и пр. Учитывая масштабы этих потребностей, наиболее оптимальным стало делегирование полномочий по их удовлетворению особому аппарату политической власти — государству. При этом оплата оказываемых им услуг осуществляется в первую очередь в виде *налогов* — определяемых национальным законодательством обязательных взносов. Это индивидуальный подоходный налог, единый социальный налог, налог на собственность, включая землю, и прочие налоги. За счет налоговых поступлений (и прочих доходов государства) формируется и функционирует весь государственный аппарат в лице правительственных органов, полиции (милиции), юстиции, армии, дипломатических служб, государственных медицинских, образовательных, страховых и прочих учреждений. Тем самым государство выступает в роли структуры, которая за определенную плату (налоговые и прочие отчисления) формирует общие условия функционирования субъектов хозяйствования на основе проводимой экономической политики, а также оказывает населению некий перечень услуг, носящих всеобщий характер, и подобные отношения тоже относятся к разряду экономических, поскольку данные услуги (хоть и опосредованно) оказываются на платной основе.

Кроме того, за счет тех же налогов государство перераспределяет часть своих доходов в пользу депрессивных регионов, отраслей и предприятий (субсидии); менее обеспеченных и менее защищенных слоев

общества (пособия инвалидам, многодетным матерям, пенсионерам и пр.). В этом смысле государство опосредованно реализует принцип социальной справедливости.

Государству приходится также решать множество экономических проблем. Это и борьба с инфляцией, и проблема занятости и имущественной дифференциации населения, а также кризисные и депрессивные явления в экономике.

Безусловно, это лишь упрощенная схема, однако она позволяет понять, зачем государство взимает с населения налоги и прочие обязательные платежи и куда их расходует. Главным краеугольным камнем становится вопрос, сколько и на что тратить. При этом первый вопрос не менее, а зачастую, и более сложен, чем второй. Если изымать у населения слишком значительную часть их доходов, это снизит покупательную способность граждан, а также приведет к росту уклонений от уплаты. Если же значительно уменьшить налоговое бремя, это будет способствовать, помимо всего прочего, резкому сокращению доходов государства и может привести к дефициту *государственного бюджета* [фр. budget] — главного финансового плана страны. Поскольку экономические интересы различных групп населения отличаются (кто-то выступает за реформу образования, кто-то — за увеличение пенсий, кто-то — за сокращение налогового бремени и т. д.), то их представляют отдельные политические объединения — партии, каждая из которых имеет свои программы. Так экономика переплетается с политикой.

Исходя из вышесказанного, государство, наряду с производителями и потребителями товаров и услуг, является активным участником экономических отношений, с одной стороны, выполняя делегированные ему полномочия, а с другой — выступая субъектом хозяйствования в традиционном понимании этого слова.

## 1.2. Цель, задачи и функции экономической теории

Цель и задачи экономической теории

*Цель экономической теории* состоит в создании эффективного механизма управления экономическими процессами на микро- и макроуровне, т. е. как на уровне отдельных субъектов хозяйствования (экономических агентов), так и в рамках осуществляемой государством экономической политики. Таким образом, экономическая теория служит цели формирования теоретической основы регулирования экономических процессов.

*Задачами экономической теории* являются:

1. Анализ механизма функционирования экономической системы в целом.
2. Анализ механизма функционирования отдельных субъектов хозяйствования (фирм, домашних хозяйств, государства).
3. Выявление общих принципов и тенденций экономического развития.
4. Выдвижение научных гипотез.
5. Выявление и изучение экономических законов и закономерностей, а также теорем.

**Функции экономической теории**

Экономическая теория предоставляет теоретическую основу для исследований в рамках различных прикладных экономических наук, в этом состоит ее *методологическая* [ < метод гр. *methodos*] *функция* [ < лат. *functio* исполнение]. Кроме того, экономическая теория служит цели познания основных экономических законов и закономерностей (*познавательная функция*) и с учетом этих знаний позволяет принимать обоснованные решения, как различным субъектам хозяйствования (предприятиям, домашним хозяйствам) по вопросам осуществляемой ими деятельности, так и государству в части проводимой им экономической политики (*практическая функция*). Важно отметить, что экономическая теория предполагает не только анализ текущей экономической ситуации, но и возможность ее прогнозирования с целью предвидения с определенной долей вероятности благоприятных и неблагоприятных событий в сфере экономики (*прогностическая* [гр. *prognōstikē* теория и практика прогнозирования] *функция*).

**Специфика экономической теории**

Экономическая теория как наука имеет свои особенности. В частности:

1. Экономическая теория исследует те явления и процессы, которые опосредованы волей и сознанием человека и осуществляются с его участием, а значит, экономическая теория является общественной, социальной наукой.
2. Экономическая теория тесно связана с другими науками — философией, психологией, демографией, математикой, статистикой и пр., поскольку для решения стоящих перед экономической теорией задач необходимо обращаться к знаниям сопряженных дисциплин. Только тогда формируется целостное представление об экономической картине в целом на уровне отдельно взятой страны или конкретного субъекта хозяйствования.

3. Экономическая теория перманентно меняется параллельно эволюции общества и его взглядов на экономические процессы.

4. В результате усложнения экономических процессов происходит дифференциация экономической теории, появляются новые направления и школы.

5. Экономическая теория исходит из того, что главным мотивом человеческой деятельности являются потребности людей. Удовлетворение этих потребностей позволяет различным субъектам хозяйствования получать прибыль, однако в ходе осуществляемой хозяйственной деятельности приходится сталкиваться с ограниченностью используемых ресурсов и проблемой выбора наиболее оптимального их сочетания.

**Проблема выбора** Действительно, практически все ресурсы, необходимые для осуществления хозяйственной деятельности, включая сырье, материалы, энергию, время, квалифицированный труд и т. д., недостаточны по отношению к потребностям человека и общества, учитывая ограниченность самих ресурсов, с одной стороны, и безграничность и рост этих потребностей — с другой. По этой причине целесообразно осуществлять поиск наиболее рациональных путей удовлетворения потребностей, выбирая одну из альтернатив употребления этих ресурсов. Проблема выбора предполагает ответ на следующие вопросы, сформулированные П. Самуэльсоном:

1. Что производить и в каких количествах? Ответить на этот вопрос не так-то просто, поскольку потребности покупателей постоянно меняются и расширяются, а это требует их мониторинга, быстрой реакции производителей, способности предвосхитить события, предложив инновационный продукт или ранее выпускавшийся товар, но с принципиально новыми характеристиками. Предлагаемые товары и услуги должны четко соответствовать ожиданиям потребителей или быть способными удовлетворить их вероятные потребности.

2. Как будут производиться товары, т. е. кем, с помощью каких ресурсов и какой технологии они должны быть произведены? Сам процесс производства требует использования определенных ресурсов, доступ к которым всегда ограничен. Какие ресурсы использовать и в каком количестве, сколько это будет стоить — на эти вопросы приходится отвечать любому предприятию. Этот хозяйствующий субъект всегда ищет пути минимизации издержек, связанных с использованием экономических ресурсов, поскольку это, при прочих равных условиях, позволяет получить большую прибыль. Однако одни экономические агенты ориентированы на минимизацию издержек любой

ценой, в т. ч. за счет качества продукции, а другие основной акцент делают на использовании новейших технологий, внедрении инноваций, улучшении сервисного и послепродажного обслуживания (если оно предусматривается), на индивидуальном подходе к покупателю, что способствует удорожанию конечного продукта, но придает ему особые потребительские характеристики. В любом случае, выбор стратегии должен быть осознанным и обоснованным с точки зрения возможностей хозяйствующего субъекта (не любая фирма может позволить себе дорогостоящие научные разработки), при этом «усидеть сразу на двух стульях» невозможно — любые попытки улучшить качественные характеристики, создать новый товар, усовершенствовать старый требуют дополнительных и зачастую довольно весомых затрат.

3. Для кого предназначаются производимые товары? Производитель товаров и услуг должен четко представлять, на какого потребителя он ориентирован. Он должен ответить на следующие вопросы: Для кого я произвожу свой товар или оказываю услугу? Какова численность потребителей моего товара/услуги? Можно ли разделить потребителей на группы и подгруппы, исходя из их вкусовых предпочтений, доходов, возраста и т. д., и на этой основе проводить дифференцированную производственно-сбытовую политику (разные варианты продукции, система скидок и т. д.), улучшить потребительские характеристики товара? Также необходимо оценить возможности расширения сбыта за счет привлечения внимания потребителей, ранее не приобретавших данный товар в силу разных причин (есть товар подешевле, товар мало рекламируется и т. д.), а также за счет внедрения на рынок не имеющей аналогов продукции.

Со всей очевидностью можно сказать, что все три вопроса тесно связаны между собой. Определяя номенклатуру планируемых к производству товаров или оказываемых услуг, фирма сталкивается с необходимостью изучения требований и предпочтений покупателей, оценивает их численность и платежеспособность. Исходя из полученной в ходе исследования рынка информации, возможностей и пожеланий самого производителя, изготавливаемая продукция имеет определенные характеристики: качество, дизайн, долговечность, конформность, инновационность и, соответственно, цену. От того, насколько сам товар, а также соотношение цены и остальных потребительских свойств соответствуют ожиданиям покупателя, будет зависеть объем продаж, а значит, и получаемая прибыль. Усложняют ситуацию многовариантность этих сочетаний, изменчивость условий производства и сбыта, множественность производителей.



### 1.3. Структура экономической теории

**Составные элементы экономической теории** В структуре экономической теории принято выделять:

1. *Социально-экономическую теорию*, рассматривающую экономическую систему с учетом ее экономического и социального содержания, а также взаимосвязи ее экономических и социальных аспектов.

2. *Теорию рационального* [лат. rationalis разумно обоснованный, целесообразный] *использования ограниченных ресурсов*, предполагающую анализ экономических процессов и явлений на микро- и макроуровне.

3. *Институциональную* [< институт < лат. institutum установление, учреждение] *экономическую теорию*, акцентирующую свое внимание на различных экономических, политических, правовых, социальных институтах, их взаимосвязи и влиянии на экономическую систему.

4. *Историю экономической теории*, позволяющую проследить эволюцию данной науки, выявить преемственность экономических воззрений, оценить перспективы экономической теории с точки зрения совершенствования ее методологии и формирования новых направлений и школ.

**Уровни экономической теории** С точки зрения масштабов изучаемого объекта принято выделять следующие *уровни экономической теории*:

- микроэкономике;
- макроэкономике.

*Микроэкономика* [< гр. mikros малый + гр. oikonomike букв. правила ведения домашнего хозяйства] — один из разделов экономической теории, предметом изучения которого выступают экономические процессы на уровне домашних хозяйств, предприятий, отраслей. В рамках микроэкономики изучаются и анализируются: цели и задачи различных субъектов хозяйствования, спрос на продукцию, издержки производства, прибыль, потребительские характеристики товара (качество, дизайн, долговечность, престижность и пр.), инвестиции в инновации и т. д.

*Макроэкономика* [< гр. makros длинный, большой + гр. oikonomike букв. правила ведения домашнего хозяйства] — один из разделов экономической теории, предметом изучения которого являются законы функционирования всей национальной экономики в целом.

Таким образом, макроэкономика:

- исследует экономические процессы на уровне страны в целом;

- выявляет проблемы воспроизводства;
- определяет условия макроэкономического равновесия.

В конечном итоге макроэкономика служит целям государственной экономической политики как политики управления бюджетом, денежным обращением, занятостью и пр.

**Позитивная и нормативная экономическая теория** При исследовании экономических процессов и явлений используются позитивный анализ и нормативный анализ, которые представляют, соответственно, позитивную и нормативную экономическую теорию.

*Позитивная* [< позитив < лат. positivus положительный] *экономическая теория* стремится познать экономические процессы, выявить основные законы и закономерности. Она свободна, независима от субъективных оценочных суждений исследователя. Однако данное требование достаточно условно, поскольку сложно, а зачастую, невозможно сохранять беспристрастность при анализе различных экономических явлений.

Таким образом, позитивная экономическая теория всегда ограничена суждениями и подтвержденными фактами. Она отвечает на вопрос «что будет, если ...?» Это могут быть следующие вопросы: Какие последствия для отечественного малого бизнеса будет иметь увеличение вдвое налогового бремени? Что будет происходить с депрессивными регионами России, если РФ вступит в ВТО? Как изменится структура потребления, если доходы населения вырастут? и т. д.

*Нормативная* [< норматив < лат. normatio упорядочение] *экономическая теория* предполагает поиск путей решения различных экономических проблем, связанных с функционированием экономической системы. Она содержит ценностные суждения, т. е. отвечает на вопрос «что должно быть?». Это могут быть вопросы следующего плана: Насколько приемлемы условия потребительского кредитования? Стимулирует ли рост заработной платы на предприятии рост производительности? Необходимо ли снижение НДС? и т. д.

Таким образом, нормативная ветвь экономической теории направлена на преобразование, совершенствование экономической системы средствами государства, т. е. на основе проводимой государством политики.

## 1.4. Принципы экономической теории

*Принципы* [< лат. principium основа, начало] *экономической теории* следует рассматривать как основные ее положения, базовые правила осуществляемых в рамках экономической теории исследований.

К числу принципов экономической теории принято относить:

1. Единство микро- и макроанализа.
2. Взаимодействие теории и практики.
3. Принцип реального историзма.

**Принцип единства микро- и макроанализа**      *Микроанализ* [микро...< гр. mikros малый + анализ < гр. analysis разложение, расчленение] подразумевает анализ деятельности отдельных экономических агентов на основе таких показателей и аспектов, как: издержки производства, выручка, прибыль, убытки, цена продукции, ее ассортимент, перспективы бизнеса с учетом возможности внедрения новых технологий, отношения с поставщиками сырья и посредниками и пр.

При этом любой хозяйствующий субъект не в состоянии функционировать изолированно, независимо от общей макроэкономической ситуации. На него так же, как и на любого другого субъекта, влияет целый комплекс экономических факторов, определяющих состояние национальной, а зачастую, и мировой экономики, чего нельзя не учитывать.

В частности, каким бы эффективным не был бы бизнес фирмы, сколько бы усилий не затрачивалось на завоевание своей ниши и получение прибыли, если экономика страны находится в кризисном состоянии, это не может не отразиться на деятельности фирмы и получаемой ею прибыли.

В конечном итоге все зависит от того, на какой стадии экономического цикла находится национальная экономика (а развитие экономики всегда циклично), и, соответственно, каковы состояние совокупного спроса и предложения, уровень инфляции, доступность кредита и прочие макроэкономические показатели. Кроме того, немалую роль играет и государство, которое на основе проводимой им политики государственного вмешательства в экономические процессы может стабилизировать ситуацию, смягчить кризисное или депрессивное состояние экономики или усугубить положение неэффективными мерами. В любом случае подобная политика прямо или косвенно, сразу или с определенным лагом (задержкой) повлияет на экономического агента, а значит, и эти факторы необходимо учитывать. Сами по себе они не являются макросредой, но они делают условия хозяйствования благоприятными или неблагоприятными. Именно по этой причине анали-

зировать деятельность отдельного экономического агента в отрыве от общих макроэкономических условий нельзя, а значит, приходится сочетать микроанализ с макроанализом.

*Макроанализ* [макро... < гр. *makros* длинный, большой + анализ < гр. *analysis* разложение, расчленение] представляет собой анализ общей экономической картины, которая, подобно паззлу, складывается из отдельных элементов — субъектов микроуровня. По аналогии, макроанализ осуществляется только на основе обобщения данных микроанализа, поскольку в конечном итоге выявить основные тенденции экономического развития на уровне страны в целом возможно только в рамках анализа деятельности отдельных экономических агентов. Именно от них, правда, не по отдельности, а в целом, зависит, какими будут потребности производителей в сырье и материалах, а потребности покупателей — в товарах и услугах, сколько будет произведено товаров и услуг, каким будет уровень инфляции, как изменится структура экономики, доходы и расходы населения и т. д. На основе макроанализа определяются меры государственной политики.

Принцип взаимодействия теории и практики

Теория представляет собой результат интеллектуальной деятельности человека, его попыток выявить определенные закономерности экономического развития общества, выдвинуть некие гипотезы, доказать или опровергнуть их, сформулировать научные теории, определить основные законы и тенденции развития экономических отношений.

Теория служит цели формирования особого типа *мышления* — *экономического*. Индивид, имеющий подобное мышление, в состоянии дать наиболее объективную оценку экономическим процессам и принять эффективное хозяйственное решение.

Однако теория не в состоянии существовать в отрыве от практики. Это происходит потому, что практика зачастую дает своего рода заказ на теорию, т. е. складывается такая общая макроэкономическая ситуация, которая не может быть решена методами и инструментарием имеющейся теории и требует разрешения новыми средствами. Так на смену имеющимся приходят новые экономические направления и школы.

Таким образом, любая теория существует до тех пор, пока она имеет практическую значимость, т. е. теория всегда проверяется практикой. Получается, что причиной появления и утраты значимости и ценности теории является практика. Она стимулирует к постоянному поиску новых закономерностей экономического развития и их облечению в тело научного аппарата. Но при этом сама базируется на тео-

рии, без которой невозможно ориентироваться в сложном и изменчивом мире экономических отношений.

**Принцип реального историзма**                      Сущность *принципа реального историзма* состоит в том, что действие выявленных законов и закономерностей зависит от конкретных исторических условий. Учитывая тот факт, что экономические условия перманентно меняются, можно сделать вывод, что те обстоятельства, в которых человек находился 1 000 и даже 100 лет назад, нельзя сравнить с сегодняшними. Ситуация определяется множественностью факторов, от которых зависят общие условия хозяйствования. При их изменении и законы начинают действовать по-иному.

Например, РФ взят курс на переход к рыночному механизму хозяйствования. Этот сложный и длительный процесс пока не завершен, и законы рынка не действуют в экономике России в полной мере. В то же время до распада СССР эти законы действовали с еще большими искажениями, в силу того что функционировала не рыночная экономика, а административно-командная система, предусматривавшая принятие хозяйственных решений единым центром (Госпланом СССР).

## 1.5. Локальные методы экономической теории

*Методы* [гр. *methodos*] *экономической теории* следует рассматривать как совокупность приемов, способов теоретического и практического познания различных аспектов экономических отношений.

Принято выделять две группы методов:

- локальные методы;
- общие методы.

**Понятие и виды локальных методов**                      *Локальные* [лат. *localis* местный] *методы* предполагают использование конкретного инструментария для анализа отдельных аспектов экономической жизни общества.

К числу локальных методов принято относить:

- универсальные методы, используемые вне зависимости от конкретной методологии;
- специфические методы, зависящие от конкретной методологии.

К числу *универсальных* [< лат. *universalis* общий, всеобщий] *методов* можно отнести следующие формально-логические методы:

- анализ;
- синтез;
- абстракцию;
- индукцию;
- дедукцию;
- обобщение;
- аналогию.

К числу *специфических* [< лат. *specificus* видоопределяющий, видовой] *методов* можно отнести:

- методы, основанные на выявлении и обобщении мнений опытных специалистов-экспертов (*экспертные* [< эксперт < лат. *expertus* опытный] *оценки*);
- *математические методы* — интегральное исчисление, дифференциальное исчисление, вариационное исчисление, методы математического программирования, теории игр, методы поиска экстремумов функций и пр.;
- *вероятностно-статистические* [< статистика нем. *Statistik* < лат. *status* состояние] *методы* — основаны на учете действия множества случайных факторов, которые характеризуются устойчивой частотой;
- *экономико-математическое моделирование* — предполагает исследование экономических процессов и явлений с помощью экономической модели;
- *графические* [< график < гр. *graphikos* начертанный] *методы*, включающие теорию графов и разного рода графические представления информации.

**Анализ**  
как универсальный  
метод

*Анализ* является методом научного познания экономической действительности путем рассмотрения отдельных свойств, элементов или сторон чего-либо целого, т. е. анализ предусматривает исследование того или иного объекта путем его разложения, расчленения на составные части. В каждой области знаний (и экономическая теория не исключение) имеется свой предел членения объекта, за которым происходит переход в иной мир свойств и закономерностей.

**Синтез**  
как универсальный  
метод

*Синтез* [< гр. *synthesis* соединение, сочетание, составление] — метод экономической теории, состоящий в познании какого-либо экономического явления, процесса, объекта как единого целого, в единстве и взаимодействии его составных частей.

Эти два метода (анализ и синтез), выступая компонентами системного подхода к объекту исследования, тесно взаимосвязаны между собой. Сначала необходимо рассматриваемый объект разделить на составные части и проанализировать их, а затем собрать эти компоненты воедино, после чего можно получить целостное представление об исследуемом явлении. Так, исследуя, например, цену обуви, сначала мы расчленим, а затем объединим в единое целое следующие ее компоненты:

- переменные издержки;
- постоянные издержки;
- планируемую прибыль;
- налоги.

**Абстракция**  
как универсальный  
метод

*Абстракция* [< лат. abstractio отвлечение] предусматривает мысленное отвлечение в ходе познания экономических процессов и явлений от их несущественных сторон с целью выделения свойств, характеристик, раскрывающих сущность этих процессов или явлений. Наиболее сложным является вопрос, какие свойства рассматриваемого объекта являются существенными, а какие — второстепенными. Ответ на него зависит от конкретных целей исследования.

Абстракция — это своего рода допущение «при прочих равных условиях». Принято выделять следующие допущения:

- *эвристические* [< эвристика < гр. heuriskō нахожу] *допущения* — предусматривают постепенный отход от первоначальных допущений с целью последовательного приближения к целостному объекту исследования;
- *допущение о незначимости* — предусматривает слабое воздействие на предмет факторов, признаваемых незначительными, а значит, не принимаемых во внимание;
- *допущение о границах* — предусматривает определение области приложения, сохраняющей реалистичность допущения.

**Индукция**  
как универсальный  
метод

*Индукция* [< лат. inductio выведение] — логическое умозаключение, основанное на переходе от частных, единичных случаев к общему выводу. Учитывая тот факт, что опыт неполон и бесконечен, индуктивные выводы всегда носят вероятностный характер в силу их субъективности.

Рассмотрим *правила индукционного исследования Бэкона — Милля*, которые существуют не изолированно, а в тесной взаимосвязи между собой:

1. *Метод единственного сходства* — если наблюдаемые случаи какого-либо явления имеют общим лишь одно обстоятельство, то, очевидно (вероятно), оно и есть причина данного явления. Т. е. если предшествующие обстоятельства  $ABC$  имеют следствием явления  $abc$ , обстоятельства  $ADE$  — явления  $ade$ , то  $A$  является причиной  $a$  или  $A$  и  $a$  причинно связаны.

2. *Метод единственного различия* — если случаи, при которых явление наступает или не наступает, различаются только в одном предшествующем обстоятельстве, а все другие обстоятельства тождественны, то это одно обстоятельство и есть причина данного явления. Т. е. если следствием обстоятельств  $ABC$  выступают явления  $abc$ , а обстоятельств  $BC$  — явления  $bc$  (явление  $A$  устраняется в ходе эксперимента), то, поскольку  $a$  исчезает при устранении  $A$ ,  $A$  является причиной  $a$ .

3. *Объединенный метод сходства и различия* — образуется как подтверждение результата, полученного с помощью метода единственного сходства, применением к нему метода единственного различия.

4. *Метод сопутствующих изменений* — если изменение одного обстоятельства всегда вызывает изменение другого, то первое обстоятельство есть причина второго. При этом остальные предшествующие явления остаются неизменными. Т. е. если при изменении предшествующего явления  $A$  изменяется и наблюдаемое явление  $a$ , а остальные предшествующие явления  $B$  и  $C$  остаются неизменными, то  $A$  является причиной  $a$ .

5. *Метод остатков* — если известно, что причиной исследуемого явления не служат необходимые для него обстоятельства, кроме одного, то это одно обстоятельство и есть, вероятно, причина данного явления. Предположим, что  $n$  — сложное явление, которое распадается на элементы  $a, b, c, d$ ;  $A, B, C$  — предшествующие явлению  $n$  обстоятельства, причем  $A$  — причина  $a$ ,  $B$  — причина  $b$ ,  $C$  — причина  $c$ . Тогда существует некое обстоятельство  $D$ , которое является причиной  $d$ .

**Дедукция**  
как универсальный  
метод

*Дедукция* [*лат. deductio* выведение] — логическое умозаключение, основанное на переходе от общих суждений к частным выводам. Предпосылками дедукции выступают аксиомы, правила, законы или гипотезы, имеющие характер общих утверждений, а итогом — следствия из посылок, теоремы. При условии истинности посылок, истинны и следствия. При этом дедуктивный метод позволяет получать новые знания с помощью чистого рассуждения, без обращения к опыту, интуиции, здравому смыслу.

**Обобщение**  
как универсальный  
метод

*Обобщение* — представление об исследуемом процессе или явлении в общем виде в форме усредненных или наиболее вероятных харак-



теристик. Обобщение есть процесс установления общих свойств и признаков объекта исследования.

Принято выделять:

- *индуктивное обобщение* — переход от отдельных фактов, событий к их выражению в мыслях;
- *логическое* [< логика гр. *logikē* наука о законах и формах мышления] *обобщение* — переход от одной мысли к другой, более общей мысли.

Кроме того, существуют:

- *абстрактное обобщение* — выявление простой одинаковости, поверхностного подобия ряда единичных предметов;
- *конкретное обобщение* — выявление экономических законов существования и развития единичных явлений.

Аналогия  
как универсальный  
метод

*Аналогия* [< гр. *analogia* соответствие, сходство] — форма умозаключения, когда свойства с одного известного явления или процесса переносятся на другой, неизвестный, менее изученный или менее доступный объект исследования. Делается это с целью лучшего понимания специфики изучаемого явления или процесса на основе привлечения знаний из различных областей. Например, денежное обращение часто отождествляют с кровообращением в человеческом организме. Однако аналогия не всегда дает достоверное знание, поскольку если посылки рассуждения по аналогии истинны, то это не означает, что сделанное заключение будет истинным. С целью повышения достоверности полученных по аналогии выводов необходимо, чтобы:

- а) сопоставляемые объекты были подобны в существенных, а не второстепенных признаках;
- б) перечень этих признаков был как можно шире;
- в) учитывались внутренние, а не внешние характеристики объектов;
- г) учитывались и различия сопоставляемых объектов.

Экспертные оценки  
как специфический  
метод

В ряде случаев количественную или качественную оценку тому или иному явлению или процессу дают специалисты в данной области — эксперты. Экспертные оценки представляют собой, прежде всего, субъективные суждения, и в этом их недостаток. В то же время они позволяют выдвинуть новые гипотезы развития исследуемого явления. Этот метод не заменяет количественные расчеты, он лишь дает возможность упорядочить информацию, обеспечивающую понимание перспектив развития того или иного экономического процесса.

Принято выделять:

- *прямые экспертные оценки* — строятся по принципу получения и обработки независимого обобщенного мнения коллектива экспертов или одного из экспертов при отсутствии воздействия на взгляд каждого из них суждениями другого эксперта или всего коллектива;
- *экспертные оценки с обратной связью* — реализуют принцип обратной связи посредством воздействия на оценку экспертной группы или одного эксперта мнениями, полученными ранее от этой группы или от одного из экспертов.

К числу методов экспертных оценок относят:

- методы индивидуальных экспертных оценок;
- методы коллективных экспертных оценок.

*Методы индивидуальных экспертных оценок* основаны на максимальной возможности использования индивидуальных способностей эксперта и связаны с незначительной степенью психологического давления на него.

К числу методов индивидуальных экспертных оценок относят:

- *метод опроса типа «интервью»* [англ. interview] — предполагает непосредственный контакт эксперта со специалистом по схеме «вопрос-ответ», в ходе которого прогнозист ставит перед экспертом вопросы относительно перспектив развития исследуемого явления в соответствии с заранее разработанной программой опроса; недостаток этого метода — психологическое давление (хотя и незначительное) на эксперта;
- *аналитический метод* — предполагает длительную и тщательную самостоятельную, оформляемую в виде докладной записки, работу эксперта, связанную с анализом тенденций, оценкой состояния и путей развития исследуемого явления; давление на эксперта в этом случае минимально.

*Методы коллективных экспертных оценок* основаны на выявлении коллективного мнения экспертов о перспективах развития объекта прогнозирования.

К числу методов коллективных экспертных оценок относят:

- метод «адвоката-дьявола»;
- метод Дельфи;
- метод «круглого стола» (метод комиссий);
- метод «мозгового штурма» (метод коллективной генерации идей);
- метод прогнозного графа;
- метод сценариев;
- система ПАТТЕРН.

*Метод «адвоката-дьявола»* предполагает, что эксперты делятся на три группы. Первая группа экспертов является сторонником рассматриваемой альтернативы и выступает в качестве защиты. Вторая группа объявляется ее противником и пытается выявить отрицательные стороны альтернативы. Третья группа регулирует ход экспертизы и выносит окончательное решение. Достоинство этого метода состоит в том, что он позволяет повысить информированность экспертов, поскольку в ходе полемики им приходится выслушивать контраргументы и обосновывать свое мнение. Недостаток метода — в отсутствии анонимности.

*Метод Дельфи* предполагает полностью заочный и анонимный опрос экспертов, проходящий в несколько туров, при этом в каждом последующем туре используются результаты предыдущего (эксперты знакомятся с результатами предшествующего тура опроса и учитывают эти результаты при оценке значимости мнений), а для обработки результатов групповых ответов применяются статистические методы. Недостатками этого метода являются трудоемкость обработки результатов и значительные затраты времени.

*Метод «круглого стола» (метод комиссий)* предусматривает обсуждение специальной комиссией соответствующей проблемы с целью согласования мнений и выработки единого мнения. Преимущество метода: возможен рост информированности экспертов, поскольку при обсуждении они приводят обоснование своих оценок. Принципиальным недостатком метода является риск получения искаженных результатов прогноза, поскольку этот прогноз является результатом компромисса. Кроме того, прогноз зачастую формируется под преобладающим влиянием отдельных, наиболее авторитетных экспертов.

*Метод «мозгового штурма» [нем. Sturm] (метод коллективной генерации идей)* заключается в том, что выдвижение новых идей происходит лавинообразно, поскольку ни одна из них, насколько бы абсурдно она не звучала, не встречает критики.

*Метод прогнозного графа* связан с разработкой каждым из экспертов матрицы «цель-средства», в рамках которой указываются задачи, необходимые для достижения глобальной цели, и средства для решения каждой из них.

*Метод сценариев* [ит. scenario] применяется для определения тенденций развития, взаимосвязи между действующими факторами с одновременным формированием картины возможных ситуаций. Сценарий дает возможность осознать опасность и выбрать наиболее эффективное решение.

*Система* [< гр. systēma целое, составленное из частей, соединение] *ПАТТЕРН* используется для анализа больших массивов статистических данных и прогнозирования в любой сфере экономической

деятельности. Система ПАТТЕРН позволяет на основе построения «*дерева целей*» четко формулировать задачи развития, суммарные веса всех целей, основные направления распределения ресурсов для достижения намеченных результатов. Этот метод требует подготовленности специалистов, наличия соответствующих знаний.

**Вероятностно-статистические методы как специфические методы**      Методы, основанные на учете действия совокупности случайных факторов, относятся к категории вероятностно-статистических методов. Их использование позволяет вскрыть закон, который «пробивается» через совокупное действие множества случайностей. Вероятностно-статистические методы широко применяются при исследовании массовых, а не отдельных явлений случайного характера. Вероятностно-статистические методы включают теоретические разделы математики (математическую статистику, теорию вероятностей) и направления прикладной математики, использующие стохастические предвращения (методы выдвигания и проверки статистических гипотез, теорию массового обслуживания и пр.). В современных условиях все большее распространение получает статистическое имитационное моделирование экономических процессов и ситуаций принятия решений.

**Экономико-математическое моделирование как специфический метод**      *Модель* [фр. *modèle* < ит. *modello* < лат. *modulus* мера, образец] выступает своего рода «заменителем» исследуемого объекта, его упрощенным представлением, содержательной, а не случайной абстракцией, в рамках которой имеет место концентрация на существенных аспектах объекта при игнорировании маловажных, не оказывающих прямого влияния на понимание явления, деталей. Модель имеет сходство с теоретическим объектом в отношении характеристик, функций, математического описания, структуры и пр., т. е. адекватна ему. При этом абстрагирование не означает упрощения действительности, поскольку оно происходит *в пределах данных допущений*. Если имеет место выход за их пределы, то целесообразно скорректировать исходную модель или перейти к другой. Использование модели позволяет ее разработчикам проверить, насколько эффективно принимаемое ими управленческое решение. Полученная в результате информация переносится на оригинал. Иногда на модель возлагается не исследовательская, а иллюстративная функция. Это происходит в том случае, когда рассмотренные теоретических понятий и обоснование содержания основных экономических категорий предшествуют моделированию. В этом слу-

чае модель используется для наглядности выявленных закономерностей.

Экономическая модель выступает инструментом, с помощью которого упорядочиваются экономические категории, определяются связи и отношения между ними.

Первой экономической моделью стала разработка Ф. Кене, который в своей книге «Экономическая картина (таблица)» (1758 г.) впервые попытался создать экономическую теорию воспроизводства<sup>2</sup>. Созданная им экономическая модель отображала кругооборот общественного продукта и была построена на аналогии кровообращения.

На современном этапе используется достаточно широкий круг экономических моделей, начиная с аналогий и заканчивая сложными математическими моделями и компьютерными имитационными системами. Возможно использование модели-карикатуры, намеренно искажающей реальность с целью усиления акцента на отдельных элементах анализируемого явления (например, теорема Коуза была сформулирована именно благодаря такой модели — модели рынка с нулевыми трансакционными издержками), или модели-аппроксимации, в наибольшей степени отражающей реальную экономическую ситуацию. При этом любая модель нуждается в корректировке выявленных параметров, свойств, закономерностей путем их сопоставления с характеристиками реальности.

Особенности  
построения  
экономических  
моделей

Экономические модели выступают в виде графиков, формул, системы уравнений и пр. При их построении используется *метод функционального анализа*, отражающий принцип взаимозависимости рассматриваемых экономиче-

ских явлений. При этом зависимая переменная называется *функцией*, а независимая — *аргументом* [лат. argumentum]. Используемые переменные могут быть представлены в качестве заданных переменных, тогда их называют *параметрами* [< гр. parametrōn отмеривающий]. На параметры оказывают влияние как *внутренние (эндогенные)* [< эндо < гр. endon внутри + ...генный], так и *внешние (экзогенные)* [< экзо < гр. eχō снаружи, вне + ...генный] *причины (факторы)*. Например, прибыль фирмы может увеличиться вследствие как снижения налогового бремени (экзогенный фактор), так и повышения эффективности управления бизнесом (эндогенный фактор). В экономической теории чаще всего рассматривается функциональная зависимость между двумя переменными, при этом остальные аргументы предполагают неизменными. По-

<sup>2</sup> Подробнее см. § 5.3. Физикратизм.

добный подход получил название «*при прочих равных условиях*». Это связано с тем, что учет всех факторов в значительной мере усложнил бы или даже сделал бы невозможным процесс познания. Например, на спрос, кроме цены, оказывают влияние множественные факторы, которые не остаются неизменными. Это доходы и структура населения, цены на другие товары, в т. ч. на товары-заменители (субституты), экономическая политика правительства, потребительские предпочтения и т. д. В итоге точность выводов в рамках экономической теории уступает результатам таких наук, как математика, химия, физика и пр.

В ходе моделирования выясняются связи между зависимой и независимыми переменными. Эти связи могут быть:

- по направлению *прямыми* (положительными), когда зависимая переменная растет с увеличением факторного признака, и *обратными* (отрицательными), когда рост факторного признака вызывает снижение функции;
- по силе *слабыми* и *сильными*, их теснота определяется специальными критериями;
- по своей аналитической форме *линейными* и *нелинейными*, выражаясь соответствующими формулами;
- по количеству взаимодействующих факторов *парными* (два фактора) и *множественными* (больше двух факторов);
- по специфике взаимодействия *непосредственными* — факторы взаимодействуют между собой непосредственно, *косвенными* — взаимодействие изучаемых факторов опосредовано какой-либо третьей переменной, и *ложными* — ложная связь устанавливается количественно, но не имеет в себе смысловой основы, а потому бессмысленна.

Экономические модели позволяют выявить принципы, лежащие в основе различных экономических процессов и явлений, и делать прогнозы развития этих процессов. Научные выводы и заключения, формулируемые в процессе исследования, называются *гипотезами* [*гр. hypothesis* основание, предположение], истинность или ложность которых проверяется путем их сопоставления с реальными фактами экономической действительности. Проверка гипотезы на ложность называется *фальсификацией* [*лат. falsificare* подделывать], проверка гипотезы на истинность — *верификацией* [*фр. verification* < *verus* истинный + *facere* делать] (с помощью методов теории вероятности и математической статистики, адаптированных к обработке экономических данных). Верифицированные гипотезы образуют теории. К числу подобных теорий можно отнести: теорию цены, теорию потребительского выбора, теорию производства, теорию общего равновесия, теорию внешних эффектов и пр.

При анализе различных экономических явлений принято придерживаться принципа «брить Оккама», названного так в честь У. Оккама. В соответствии с этим принципом необходимо «сбривать» подробности, усложняющие понимание теории и не являющиеся необходимыми для объяснения рассматриваемых закономерностей.

<b>Этапы</b> экономико- математического моделирования	Моделирование осуществляется в несколько этапов: 1. Определение цели, задач и предмета моделирования. Под <i>предметом моделирования</i> принято понимать экономические объекты, представляющие интерес для исследователя. Фиксируются, словесно и качественно описываются взаимосвязи между экономическими объектами, составляющими предмет моделирования. 2. <i>Построение математической модели</i> , т. е. установление соответствия математической модели конкретной реальной системе, и последующее исследование математической модели с целью выявления характеристик реальной системы. В рамках математического моделирования вводятся символические обозначения для рассматриваемых характеристик экономического объекта, после чего происходит формализация предмета моделирования при помощи переменных, функций, уравнений, неравенства и т. д. 3. Разработка различных условий, в которых будет проверяться модель. 4. Осуществление процесса моделирования, оценка полученных результатов. 5. Повторение разделов 3-4 до тех пор, пока разработчики не будут удовлетворены результатами.
--	---

<b>Виды</b> экономико- математического моделирования	Таким образом, экономико-математическое моделирование не предполагает в качестве модели саму исследуемую систему либо другую систему с той же или подобной физической природой. Это связано с тем, что физическое моделирование в отношении экономических процессов обычно экономически неоправданно (слишком дорогостояще), трудноосуществимо или в принципе невозможно.
---	---

Экономические модели подразделяются на равновесные и неравновесные, оптимизационные и неоптимизационные, теоретические и прикладные, микроэкономические и макроэкономические, детерминированные и статистические.

Экономико-математическое моделирование включает:

- аналитическое моделирование;
- компьютерное моделирование.

*Аналитическое моделирование* предполагает, что рассматриваемые процессы функционирования элементов системы представляются в виде математических соотношений (алгебраических, интегрально-дифференциальных и пр.) или логических условий.

В последнее время широко применяется *компьютерное моделирование*, которое позволяет не только лучше понять основные концепции экономической теории, но и смоделировать при помощи компьютера различные варианты экономической политики, направленной на решение конкретных задач в экономике страны.

В частности, *компьютерные модели общего развития* позволяют учитывать разнообразные взаимосвязи микро- и макроэкономических переменных, соединить распределение дохода и богатства на макроуровне с оптимизационным микроэкономическим поведением. *Компьютерные модели открытой экономики* позволяют учесть многочисленные последствия различных сочетаний денежно-кредитной политики, налогово-бюджетной политики и политики обменного курса в условиях открытой экономики с разной степенью мобильности капитала.

Компьютерный метод используется и в том случае, если необходимо смоделировать различные процессы в рамках переходной экономики и моделируемый объект описывается в сложной системе нелинейных (интегрально-дифференциальных или алгебраических) уравнений.

Кроме того, компьютерное моделирование может быть использовано в целях обучения и популяризации экономической науки, особенно с появлением Интернета. Интернет позволяет получить доступ к данным пользователей по всему миру, а сами сведения периодически обновляются. Помимо этого, Интернет дает возможность изучения экономики с применением современных информационных технологий, таких как гипертекст, интерактивные компьютерные программы, живое общение с помощью видеоконференций, мультимедийные приложения.

Компьютерное моделирование предполагает создание математической модели в виде программы для компьютеров, позволяющей осуществлять вычислительные эксперименты.

В зависимости от математического аппарата принято выделять:

- имитационное динамическое моделирование;
- статистическое моделирование;
- численное моделирование.

Основы *имитационного* [< имитация лат. imitatio подражание чему-либо, кому-либо, воспроизведение] *динамического* [< динамика < гр. dynamikos относящийся к силе, сильный] *моделирования* были разра-



ботаны Дж. Форрестером в 1950-х гг. Имитационное моделирование предполагает имитацию на компьютере элементарных явлений, составляющих процесс, при этом сохраняются последовательность их протекания во времени и логическая структура.

*Статистическое моделирование* позволяет получить статистические данные о процессах в моделируемом явлении. Это статистические данные по какому-либо экономическому показателю, полученные для аналогичных объектов или для различных регионов (*перекрестные данные*), а также *ряды динамики* — последовательность упорядоченных во времени количественных статистических величин, характеризующих развитие изучаемого экономического явления или процесса.

В рамках *численного моделирования* предполагается численное решение некоторых математических уравнений при заданных значениях параметров и при заданных начальных условиях.

Графические методы как специфические методы

Экономическую теорию невозможно представить себе без графиков, наглядно и достоверно отражающих те или иные экономические процессы или явления. *Графики* — это условные изображения статистических величин и их соотношений в форме различных геометрических образов — точек, линий, плоских и объемных фигур и т. п.

Необходимыми элементами графического изображения являются:

- *поле графика* — пространство, в пределах которого размещается геометрический образ;
- *пространственные ориентиры*, делящие поле на части; пространственные ориентиры задаются системами координат (прямоугольная (декартова) система координат — по оси абсцисс зависимая переменная (функция), по оси ординат — независимая переменная; полярная система координат);
- придающие графику количественное выражение *масштабные ориентиры*; для определения масштабных ориентиров используются система масштабных шкал (ее носителями служат оси координат) или масштабные знаки (их применяют, помимо всего прочего, для технических чертежей);
- *экспликация* [< лат. explicatio истолкование, объяснение] *графика*, т. е. его толкование; если экспликация графика невозможна, то говорят, что он «слепой». Если пояснительные тексты располагаются в пределах поля графика, то их называют *ключом графика*, а если вне поля графика — его *ярлыком*.

По содержанию принято выделить графики сравнения в пространстве, во времени, графики размещения по территориям и т. д.

По характеру геометрического образа графики бывают: точечные, линейные, а также плоскостные и объемные. Плоскостные и объемные графики также называют *диаграммами* [< гр. *diagramma* рисунок, чертеж]. Среди них выделяют линейчатые, круговые, точечные, кольцевые, лепестковые, пузырьковые диаграммы, гистограммы и пр.

Использование графиков позволяет наглядно представить функциональные связи, как в статике, так и в динамике.

## 1.6. Общие методы экономической теории

**Понятие и виды общих методов** *Общие методы* отражают общие подходы к изучению экономических процессов и закономерностей. Они характеризуют тесную взаимосвязь экономического и философского аспектов познания действительности. Так, учение А. Смита базировалось на принципах Дж. Локка, учение Д. Рикардо было связано с взглядами Б. Спинозы и пр.

Общие методы формируются в рамках конкретных методологических подходов:

- позитивистского подхода;
- структуралистского подхода;
- диалектического подхода;
- синтетического подхода.

**Позитивистский подход** *Позитивистский* [< фр. *positivisme* < лат. *positivus* положительный] *подход* окончательно сформировался к 30-м гг. XIX в., когда революция в образовании утвердила в качестве основы изучение фундаментальных наук, а сама наука стала приобретать функции производительной силы общества. В этих условиях позитивизм стремился создать методологию науки, которая была бы в состоянии выявить законы развития научного знания.

Основоположником позитивизма является О. Конт, который характеризовал задачу науки как познание не сущностей, а лишь феноменов, а ее главную функцию — описание, но не объяснение явлений.

Термин «позитивный» Конт применял как характеристику научного знания. С его точки зрения, позитивное — это реальное, достоверное, полезное знание в противоположность сомнительным и бесполезным утверждениям метафизики (философии).

Конт идеализировал науку. В частности, по мнению Конта, исторически наука возникла в недрах философии, которая, породив науку,

стала ей не нужна. Более того, Конт подчеркивал абсолютную автономию науки, ее независимость от других областей культуры (искусства, морали и пр.) и одностороннее влияние на эти области. Идеализация науки предполагала ее рассмотрение, абстрагируясь не только от связи науки с философией и культурой, но и от исторического развития уже сформировавшейся научной рациональности, и от практически деятельностной природы научного познания.

Наука должна использоваться как основание для социальных преобразований с целью разрешения критических (кризисных) состояний цивилизованных обществ. Она призвана рационализировать деятельность, сделать ее более эффективной.

Идеи Конта разделяли и развивали Э. Литтре, П. Лафит, И. Тэн, Ж.Э. Ренан, Дж.Ст. Милль, Г. Спенсер, В.В. Лесевич, П.Л. Лавров, В.Н. Ивановский, Н.К. Михайловский и др. В соответствии с их идеологией наука способна познавать лишь сходства, различия и другие отношения между чувственными восприятиями, но не в состоянии проникнуть в их сущность. Основополагающим источником знаний выступают данные конкретных (эмпирических) наук, которые не требуют методологического обоснования.

Научные революции XIX в. наглядно продемонстрировали, что многие из тех понятий и принципов, которые, как считалось, в точности воспроизводили портрет реальности, на самом деле оказались лишь вымышленными сущностями (например: электрический и магнитный флюиды, теплород и пр.).

Позитивизм эволюционировал в эмпириокритицизм (Э. Мах, Р. Авенариус), логический позитивизм или неопозитивизм (Р. Карнап, М. Шлик, О. Нейрат, Ф. Франк и др.) и постпозитивизм (критический рационализм К.Р. Поппера, теория научных революций Т. Куна, концепция научно-исследовательских программ И. Лакатоса, эволюционистская программа С. Тулмина, прагматический анализ У. Куайна, «научный материализм» Д. Армстронга и Дж. Смарта и др.).

Эмпириокритицизм пытался решить проблемы обоснования фундаментальных научных понятий путем последовательной очистки от метафизических положений не только теоретического знания, но и научного опыта. Задачей эмпириокритицизма стала критика опыта, нагруженного метафизикой (нельзя рассматривать данные опыта как проявление тех или иных скрытых сущностей).

*Неопозитивизм* [*гр. neos* новый + *фр. positivisme* < лат. *positivus* положительный] получил широкое распространение с конца 20-х гг. XX в. Его представители, отказавшись от характерного для раннего позитивизма психологического и биологического подхода к познанию, видели основную задачу науки в сочетании эмпиризма с логическим анализом

языка науки с целью ее очищения от так называемых псевдопроблем и псевдоутверждений, к которым они относили, прежде всего, проблемы и утверждения мировоззренческого характера. С их точки зрения, утверждение способно выражать знание, если, во-первых, оно хорошо сформулировано, т. е. грамматически правильно, а, во-вторых, верифицируемо.

В целом, неопозитивизм был не в состоянии дать удовлетворительные объяснения гносеологической природы и методологических функций научных понятий, предложить адекватное понимание научной осмысленности, а также четкие критерии различения аналитических и синтетических высказываний.

Ему на смену пришел *постпозитивизм* [< лат. post после + фр. positivisme < лат. positivus положительный], особенности которого состояли в следующем:

- имели место критика неопозитивистских программ анализа научного знания и констатация их краха;
- основные усилия постпозитивистов были направлены на поиск философских оснований научного знания, включая различные аспекты личностного и социокультурного контекста познавательных процессов;
- постпозитивистами предпринимались попытки вскрыть основные механизмы развития науки, роста научных знаний, при этом зачастую оставались в тени уже возникшие теории, которые опровергались, подтверждались, критиковались постпозитивистами, хотя являлись, по сути, свершившимся фактом.

Чертами постпозитивизма являются:

- *инструментализм* [< инструмент лат. instrumentum] — все идеи и понятия используются не для отражения объективной действительности, а для упорядочивания субъективного опыта;
- *операционализм* [< лат. operatio действие] — формулирование научных понятий с помощью реальных процедур, производимых с этими понятиями;
- *прагматизм* [< гр. прагма дело, действие] — объекты познания не существуют независимо от сознания, они формируются в ходе решения практических задач; истинно лишь то, что дает практически полезные результаты, а не то, что соответствует объективной действительности;
- *феноменализм* [< феномен < гр. phainomenon являющееся] — отрицает существование объективного мира; единственной реальностью признаются феномены — явления, составляющие субъективное содержание человеческого сознания и не отражающие объективной действительности; причины возникновения феноменов нет необходимости объяснять.

Данный подход присущ исследованиям неоклассического направления экономической науки, когда осуществлялся поиск решения в конкретных экономических ситуациях, при этом не учитывались глубинные закономерности экономики, общие критерии и векторы экономического развития.

Для позитивистского подхода в целом характерно использование следующих специфических локальных методов:

- *аналитического метода*, базирующегося на принципе методологического холизма о несводимости целостности к сумме частей; этот метод противостоит синтетическому (композиционному) методу;
- верификации;
- *синтетического (композиционного) метода*, базирующегося на принципе методологического индивидуализма, в соответствии с которым общественные явления выводятся из целеустремленной деятельности индивидов;
- *ситуационного анализа или «полевых исследований»* — анализ конкретной ситуации и выявление наиболее оптимальных путей решения проблемы;
- фальсификации; по мнению одного из постпозитивистов, — К.Р. Поппера — для того чтобы положение было научным, оно должно быть принципиально фальсифицируемым; наилучший способ испытания гипотезы заключается в том, чтобы найти такие проверки, которые гипотезе было бы труднее всего выдержать; рациональная критика — главная движущая сила науки;
- *экспликации* — использование формализованных графических и математических моделей и методов с целью описания экономических явлений и процессов.

Структуралистский  
подход

*Структуралистский* [< структура < лат. *structura*] *подход* (М. Фуко, Р. Мертон, Т. Парсонс, К. Леви-Стросс) сформировался в пер-

вой половине XX в. Его приверженцы делали основной акцент на выявлении структуры системы, при этом все элементы должны были быть упорядоченными, все неструктурное как «изнанка системы» исключалось из нее.

Структура системы имела приоритет над содержанием ее элементов и над историей, а понимание объективности любого экономического явления было возможно только через его включение в структуру. Именно благодаря этому подходу в рамках экономической системы произошло выделение микро- и макроуровней, были разграничены функции разнообразных институтов экономики, современная экономика была охарактеризована как смешанная, анализировались ее параметры и пр.

В рамках структуралистского подхода использовались свои локальные специфические методы, в частности:

- *дискурс* [< лат. *discere* блуждать, < фр. *discourse* рассуждение]: 1) соединение различных представлений в некоем смысловом значении, закрепленном в языке; смысл каждой идеи, существующей в культуре конкретного исторического периода, оказывается необходимо обусловленным всем контекстом функционирующих в данный момент смыслов; 2) термин, используемый для обозначения обсуждения определенных проблем; 3) любой письменный текст (языковое знание) в отличие от устной речи, устного диалога, устной языковой игры, а также от интуитивного мышления;
- *метод «бинарных оппозиций»* [лат. *binarius* двойной, состоящий из двух частей] *оппозиций* [< лат. *oppositio* противопоставление] — предполагает использование парных категорий: продавец-покупатель; спрос-предложение и пр.;
- *метод рекомбинаций* [ре... лат. *ge...* — *приставка, которая означает* возобновление или повторность действия + комбинация лат. *combinatio* соединение] — означает использование многочисленных комбинаций имеющихся основных элементов системы;
- *принцип иерархичности структур*, в соответствии с которым в рамках системы все элементы располагаются иерархически, т. е. в порядке от высшего к низшему, что способствует достижению поставленных целей;
- *структурно-функциональный анализ*, акцентирующий внимание на содержании элементов структуры и выполняемых ими функциях.

Поскольку структуралистский подход может сочетаться с позитивистским, придавая ему упорядоченность, существует точка зрения, в соответствии с которой структурализм есть разновидность современного позитивизма.

К числу недостатков структурализма можно отнести:

- отстраненность от явлений и процессов национально-специфического, экологического, социокультурного и иного плана, которые не вписывались в структуру схемы, однако без их учета анализ той или иной экономической проблематики был бы неполным;
- невнимание к генетическим связям;
- опасность сведения всех анализируемых процессов и явлений к схемам.

В 70–80-х гг. XX в. на смену структурализму пришел *постструктурализм*, в рамках которого были предприняты попытки инкорпорировать в научную систему экономики неэкономические элементы. Основная

проблема состояла в том, чтобы определить, какое место будут занимать эти элементы в рамках строгой иерархии структуры системы.

**Диалектический  
подход**

*Диалектический* [< диалектика < гр. *dialektikē* (*technē*) (искусство) вести беседу, спор] *подход* связан с выявлением глубинных причинно-

следственных связей. Он предполагает анализ процессов развития, указывая на их закономерный характер. Само развитие объясняется наличием противоречий. Разрешение этих противоречий в результате взаимодействия отрицающих друг друга сторон (противоположностей) приводит к возникновению новых отношений, категорий и пр. Соответственно, диалектический подход базируется на следующих законах:

- законе отрицания отрицания;
- законе перехода количественных изменений в качественные;
- законе единства и борьбы противоположностей.

Диалектический подход сформировался в конце XVIII — начале XIX в. немецкой классической философией (Г. Гегель), впоследствии получив развитие в рамках материалистической диалектики у К. Маркса, который акцентировал свое внимание на исследовании производственных отношений и их эволюции, включая различные аспекты и категории капиталистического способа производства.

Основными методами диалектического подхода являются:

1. *Исторический метод (историцизм)* — основывается на историческом понимании природы человека и его знаний, общества и экономики.

2. *Метод восхождения от абстрактного к конкретному* — предполагает движение от части к целому, от простого к сложному, от неразвитого к развитому, в основе которого лежит диалектическое противоречие. Движение предполагает восхождение по оси, на которую как бы нанизываются последующие противоречия, начиная с первоначального противоречия системы.

3. *Метод единства логического и исторического* — трактуется более узко и предметно, нежели исторический метод, и предполагает, что логическое служит в целом отражением реального исторического процесса, однако оно освобождено от всего временного, случайного и воспроизводит историческую реальность в ее наиболее значимых звеньях.

4. *Эволюционный* [< эволюция < лат. *evolutio* развертывание] *подход*, в рамках которого рассматриваются поступательные процессы и общественные трансформации в единстве с окружающей средой.

5. *Синергетика* [< греч. *sinergeia* совместное действие] (И. Пригожин, Г. Хакен, С. Курдюмов и др.) — исследование самоорганизации сложных нелинейных систем, далеких от состояния равновесия, в условиях нарастания неустойчивых и неравновесных состояний.

Для диалектического подхода характерны:

- абсолютизация дуализма (двойственности) социально-экономических явлений;
- чрезмерный акцент на революционно-критическом духе, нормативизм развития в ущерб живому содержанию общественных процессов;
- притязания на универсальную всеохватность и избыточную универсальность (по мысли К.Р. Поппера, «любое развитие можно подогнуть под диалектическую схему, и диалектик может не опасаться опровержения будущим опытом»).

В последующем на смену диалектики пришли «экзистенциальная [< экзистенциализм < лат. *existentia* существование] диалектика» (обогащение диалектики самоценным человеческим началом, «философией жизни») и «многомерная диалектика» (рассмотрение явлений в более широкой, нежели двумерная, системе координат).

**Синтетический подход**

В последние годы стало набирать обороты особое направление экономической мысли — *новая эклектика* [< эклектик < гр. *eclectikos* выбирающий], соединяющая разнородные и часто противоположные принципы, теории и взгляды. Ее представители (Э. Остром, Д. Хаусман, Т. Кун и др.) являются сторонниками *методологического плюрализма* [< лат. *pluralis* множественный], т. е. признают многообразие применяемых методологий, а также сторонниками *конвенционализма* [< лат. *conventio* соглашение], предполагающего, что в основе взаимодействия разных теорий лежат соглашения между различными учеными и научными школами.

Благодаря синтетическому подходу возможности познания значительным образом расширяются, однако всегда существует риск фрагментаризации научных систем и потери их целостности.

В рамках синтетического подхода используются:

1. *Метод альтернатив* [фр. *alternative* < лат. *alter* один из двух], предполагающий сопоставление и взаимную критику конкурирующих теорий с целью обеспечения прогресса науки.

2. *Метод сравнительного анализа (компаративистика)* [< лат. *comparativus* сравнительный] — сопоставление различных явлений и систем.

В рамках компаративистики принято выделять:

- в зависимости от степени общности результата исследования сравнительно-типологический и сравнительно-исторический методы;
- по характеру проблемное, описательное, диагностическое сравнение;



- по масштабам микро- и макрокомпаративистику;
- по содержательности предмета формальный и содержательный уровни исследования.

## 1.7. Экономические категории и экономические законы

Экономические категории

Экономическая теория строится из экономических категорий.

*Экономическая категория* [гр. katēgoria] — это абстрактное теоретическое понятие, раскрывающее сущность какого-либо экономического явления или процесса. Экономическая категория служит цели раскрытия наиболее существенных свойств, явлений и отношений, связанных с экономикой.

К числу экономических категорий можно отнести:

1. Определенные элементы экономической жизни общества (фирма, домашнее хозяйство, государство, капитал, деньги, экономический цикл).

2. Состояние этих элементов (банкротство, экономическое равновесие, экономический кризис).

3. Свойства этих элементов (стоимость, престижность, качество, предельная полезность).

Категории отражают объекты изучения лишь в их общих чертах. Например, в категорию «деньги» попадают евро и доллары, монеты и бумажные купюры, т. е. предметы, различные по отдельным параметрам, но объединяемые свойством быть деньгами.

Раскрытие сущности различных экономических категорий прошло через длительную эволюцию, когда формировались и сменяли друг друга различные научные направления, и каждое из них по-своему оценивало содержание тех или иных экономических категорий. При этом первоначально источниками информации были заимствования из религиозных представлений и философской картины мира или повседневный опыт. Многие суждения принимались условно как удобное упрощение.

Инструментом упорядочивания экономических категорий выступают экономические модели.

Экономические законы

Используя различные научные методы, экономическая теория выявляет устойчивые, повторяющиеся связи экономических явлений. Эти связи получили название *экономических законов*.

Экономические законы представляют собой выражение общественных тенденций. Они носят объективный характер, т. е. не могут быть изменены по воле государства и ученых. Изучение и учет экономических законов в хозяйственной практике позволяют использовать объективно протекающие экономические процессы в соответствии с интересами государства и общества. Игнорирование или незнание экономических законов приводит к неэффективному хозяйствованию вплоть до банкротства, а на макроуровне — к кризисным явлениям в экономике.

Некоторые экономические законы относятся ко всем сферам хозяйственной жизни. Таковыми являются:

- закон денежного обращения;
- закон стоимости;
- закон накопления.

В соответствии с *законом денежного обращения* покупательная способность денег прочна, если их количество соответствует потребностям рынка в определенной массе денег. Эта денежная масса прямо пропорциональна сумме цен на товары и платные услуги и обратно пропорциональна скорости обращения денег.

*Закон стоимости* гласит, что цена определяется исходя из затрат труда на производство данного товара. Однако реальная цена практически всегда отклоняется от стоимости товара, определяемой трудоемкостью его производства. Это сопряжено с тем, что на цену оказывает влияние множество других факторов, в частности: качество товара, его дизайн, долговечность, реклама, изменение структуры населения и т. д. Это влечет за собой изменения в предпочтениях (например, повысилась рождаемость, а значит, возрос спрос на товары для новорожденных и детей дошкольного возраста). Однако стоимость всегда остается тем срединным положением, вокруг которого колеблются цены.

*Закон накопления* гласит, что для обеспечения непрерывности процесса воспроизводства необходимо направлять часть получаемой выручки на расширение его масштабов, на инвестиции. Подобный подход обеспечивает расширенное воспроизводство и устойчивость позиций на рынке данной фирмы. Отсутствие накоплений служит тормозом развития фирмы, она теряет свои конкурентные преимущества и вытесняется с рынка более эффективным производителем.

Другие законы относятся преимущественно к сфере микроэкономики. Таковыми являются:

- закон предложения;
- закон спроса.

**Закон предложения** В узком смысле выделяют два понятия — предложение и величину предложения.

Под *предложением* принято понимать желание продавцов предложить к продаже свои товары и услуги.

Под *величиной предложения* понимают то количество товаров и услуг, которое продавец (производитель) готов предложить по определенной цене в течение определенного периода времени.

В широком смысле слова используется только термин «предложение» в значении термина «величина предложения». В рамках данного пособия предложение рассматривается в широком смысле слова.

В соответствии с *законом предложения* между предложением и ценой существует прямая зависимость, т. е. чем выше цена, тем больше предложение, чем ниже цена, тем меньше предложение.

Зависимость между ценой и предложением может быть выражена в виде графика (Рис. 1.1).

Подобная зависимость между ценой и предложением сопряжена с тем, что для фирмы рост цены сигнализирует о росте привлекательности данного товара, о возможности получения дополнительной прибыли. Однако необходимо учитывать, что в краткосрочной перспективе расширить производственные мощности невозможно (для этого необходимы время и инвестиционные ресурсы), можно (и то не всегда) только лишь оптимизировать их использование. Кроме того, рост цены привлекает других производителей. В результате со временем усилиями фирмы и ее конкурентов предложение расширяется, что будет способствовать (при неизменном спросе) снижению цены.

**Закон спроса** Аналогично, в узком смысле слова выделяют два понятия — спрос и величину спроса.

Под *спросом* принято понимать осознаваемую покупателем потребность в определенном количестве товаров и услуг.

Под *величиной спроса* понимают то количество товаров и услуг, которое потребитель готов купить по определенной цене за некий период времени. Т. е. величина спроса — это подкрепленное платежеспособностью желание приобрести что-либо.

В широком смысле слова используется только термин «спрос» в значении термина «величина спроса». В рамках данного пособия спрос рассматривается в широком смысле слова.

В соответствии с *законом спроса* между спросом и ценой существует обратная зависимость, т. е. чем выше цена, тем ниже спрос, чем ниже цена, тем выше спрос.

Подобная зависимость может быть представлена в виде графика (Рис. 1.2).

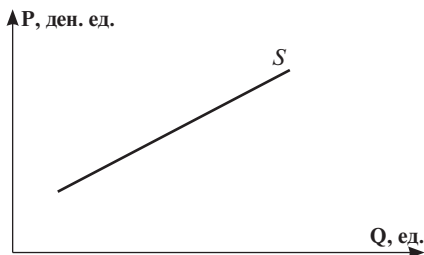


Рис. 1.1. График предложения:  $S$  (*Supply*) — кривая предложения,  $P$  (*Price*) — цена,  $Q$  (*Quantity*) — величина предложения

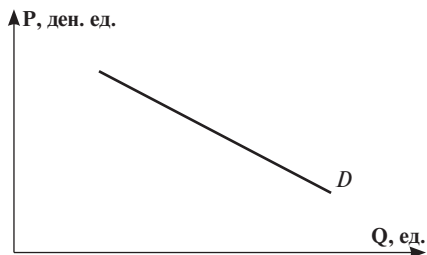


Рис. 1.2. График спроса:  $D$  (*Demand*) — кривая спроса,  $P$  (*Price*) — цена,  $Q$  (*Quantity*) — величина спроса

Когда цена растет, потребитель, располагая ограниченными возможностями по приобретению некоего блага, приобретает его, но в меньшем количестве (*эффект* [лат. *effectus* действие, результат чего-либо] *дохода*). Кроме того, другие блага становятся для покупателя более привлекательными, поскольку они дешевле. Это также способствует снижению спроса на подорожавшее благо (действует *эффект замещения*).

Аналогично, когда цена на благо падает, спрос на него растет, поскольку, с одной стороны, покупатель может приобрести, имея ограниченные финансовые возможности, большее количество этого блага (*эффект дохода*), а с другой — остальные блага становятся приобретать менее выгодно в силу их относительной дороговизны, а значит, покупатель частично отказывается от их потребления в пользу подешевевшего блага (*эффект замещения*).

Подобная схема действует в отношении так называемых *нормальных товаров*, спрос на которые растет по мере роста дохода.

Закон спроса не действует в следующих случаях.

1. В отношении редких, эксклюзивных и дорогостоящих товаров (золото, драгоценности, предметы искусства, меха и пр.). Если цены на такие товары возрастут, спрос на эти блага также увеличится, поскольку они приобретаются в первую очередь из престижных соображений (*эффект Веблена*), а также с целью вложения денег.

Если цены на эти товары снизятся, определенная часть традиционной категории их потребителей — обеспеченных покупателей — может отказаться от покупки этих благ, поскольку данные товары становятся доступными другим слоям общества, лишаются статусности. В результате снижение цены на такие товары приведет к росту спроса со стороны менее обеспеченных граждан (для них подобная продукция ранее была недоступна) и к сокращению спроса со стороны традиционных покупателей дорогостоящих товаров (это так называемый *эффект*

*сноба* [англ. snob человек, претендующий на изысканно-утонченный вкус, манеры, особую интеллектуальность и пр.]).

2. В условиях ажиотажного спроса. В этом случае покупатели, ожидающие неблагоприятных изменений рыночной конъюнктуры — роста цен или товарного дефицита, буквально «сметают» все с полок, и рост цен не приводит к сокращению спроса.

3. При переключении спроса с низших или низкокачественных товаров (дешевый сыр, маргарин, колбаса с соевыми добавками, одежда с рынка и пр.) на более качественную и дорогостоящую продукцию. Такое происходит при росте доходов населения. В этом случае снижение цен на менее качественные товары не ведет к росту спроса на них.

4. Когда возникает так называемый *эффект Гиффена*. Этот эффект действует в отношении *товаров Гиффена* (по имени Р. Гиффена) — товаров, которые занимают значительное место в структуре потребления. Экономистами отмечена закономерность: чем ниже доход человека, тем большую долю в его структуре потребления занимают продукты питания — хлеб, картофель, макароны, молоко, яйца и пр., и тем ниже их качество (такие товары называют *низшими* или *низкокачественными*). Получается, что именно на эти товары приходится значительная доля потребительских расходов малообеспеченных граждан, т. е. такие товары в данном случае являются товарами Гиффена. Поскольку их потребление невозможно уменьшить (эти блага удовлетворяют потребность в еде, т. е. являются жизненно необходимыми), в случае если цены на эти товары растут, потребитель сокращает потребление других товаров, тратя большую сумму на подорожавшие товары Гиффена (эффект дохода).

Например, если цены на картофель, молоко, яйца, макароны, составляющие преимущественно основу рациона среднестатистической российской семьи, возрастут, то семье придется отказаться от приобретения различных деликатесов (более дорогостоящей продукции), которые потреблялись в незначительных количествах, поскольку от потребления базовых продуктов отказаться невозможно, а от потребления деликатесов — вполне.

Но отказ от их потребления означает дальнейший рост спроса на базовые продукты, т. е. на смену дорогостоящим продовольственным товарам придут картофель и макароны. Это эффект замещения.

Если же цены на товары Гиффена упадут, то затраты на их приобретение сократятся, и высвободившиеся деньги потребитель потратит на приобретение более дорогостоящих продуктов питания (эффект дохода).

Однако эти экономические блага снижают потребность в низших товарах, которых теперь потребляется меньше, т. е. спрос на низшие товары сокращается (эффект замещения).

В результате при росте цен на товары Гиффена спрос на них растет, а при снижении цен — спрос сокращается.

## Резюме

Экономическую теорию следует рассматривать как совокупность объединенных общим принципом научных положений, объясняющих ряд фактов экономической действительности.

В отдельных случаях экономическую теорию также называют экономикой или, как это принято на Западе, экономикс.

Экономическая теория выполняет методологическую, познавательную, практическую и прогностическую функции.

Цель экономической теории состоит в создании эффективного механизма управления экономическими процессами на микро- и макроуровне, т. е. как на уровне отдельных субъектов хозяйствования (экономических агентов), так и на уровне государства в рамках осуществляемой им экономической политики.

Задачами экономической теории являются: анализ механизма функционирования экономической системы в целом; анализ механизма функционирования отдельных субъектов хозяйствования (предприятий, домашних хозяйств, государства); выявление общих принципов и тенденций экономического развития; выдвижение научных гипотез; выявление и изучение экономических законов и закономерностей, а также теорем.

При исследовании экономических процессов и явлений принято использовать позитивный и нормативный анализ, которые представляют, соответственно, позитивную и нормативную экономическую теорию.

Экономическая теория основывается на экономических законах, к числу которых можно отнести: закон денежного обращения, закон стоимости, закон накопления, закон предложения, закон спроса и прочие экономические законы.

Экономическая теория строится из экономических категорий, инструментом упорядочивания которых служат экономические модели. К числу экономических категорий можно отнести: фирму, домашнее хозяйство, государство, капитал, деньги, экономический цикл, банкротство, экономическое равновесие, экономический кризис, стоимость, престижность, качество, предельную полезность и пр.

Принципами экономической теории являются: единство микро- и макроанализа; взаимодействие теории и практики; принцип реально-го историзма.

В структуре экономической теории принято выделять: социально-экономическую теорию, теорию рационального использования ограниченных ресурсов, институциональную экономическую теорию, историю экономической теории.

С точки зрения масштабов изучаемого объекта принято выделять микроэкономику (исследуются экономические процессы на уровне домашних хозяйств, предприятий, отраслей) и макроэкономику (выявляются законы функционирования всей национальной экономики в целом).

Соответственно, предметом изучения экономической теории выступает экономическое поведение людей, т. е. экономические отношения между ними в рамках процесса воспроизводства.

В целях изучения экономических отношений используются общие и локальные (универсальные и специфические) методы.

Общие методы сформировались в рамках позитивистского, структуралистского, диалектического и синтетического подходов.

Для позитивистского подхода характерно использование: аналитического метода, верификации, синтетического (композитного) метода, ситуационного анализа или «полевых исследований», фальсификации, экспликации.

Для структуралистского подхода характерно использование: дискурса, метода «бинарных оппозиций», метода рекомбинаций, принципа иерархичности структур, структурно-функционального анализа.

Для диалектического подхода характерно использование: исторического метода (историцизма), метода восхождения от абстрактного к конкретному, метода единства логического и исторического, эволюционного подхода, синергетики.

Для синтетического подхода характерно использование метода альтернатив, а также метода сравнительного анализа (компаративистики).

К числу универсальных методов можно отнести: анализ, синтез, абстракцию, индукцию, дедукцию, обобщение и аналогю.

Специфическими методами являются: вероятностно-статистические методы, экономико-математическое моделирование, графические методы, а также методы экспертных оценок.

К числу методов экспертных оценок относят методы индивидуальных экспертных оценок (метод опроса типа «интервью», аналитический метод) и методы коллективных экспертных оценок (метод «адвоката дьявола», метод Дельфи, метод «круглого стола» (метод комиссий), метод «мозгового штурма» (метод коллективной генерации идей), метод прогнозного графа, метод сценариев, система ПАТТЕРН).

Причиной возникновения и развития экономических отношений выступают потребности индивида и общества — в еде, развлечениях и пр.

Участниками экономических отношений — субъектами хозяйствования становятся потребители товаров и услуг, с одной стороны, и их производители и продавцы — с другой.

Продуцентам товаров и услуг приходится отвечать на следующие вопросы: 1. Что производить и в каких количествах? 2. Как будут производиться товары, т. е. кем, с помощью каких ресурсов и какой технологии они должны быть произведены? 3. Для кого предназначаются производимые товары?

Кроме производителей и потребителей, участником экономических отношений выступает также государство — структура, которая за определенную плату (налоговые и прочие отчисления) формирует общие условия функционирования субъектов хозяйствования на основе проводимой экономической политики, оказывает населению некий перечень услуг, носящих всеобщий характер, а также решает множественные проблемы в экономике.

## Основные термины и понятия

Теория	Экономическая теория
Экономика (экономикс)	Отрасль
Отрасли материального производства	Тяжелая промышленность
Легкая промышленность	Пищевая промышленность
Отрасли непродовственной сферы	Первичный сектор
Вторичный сектор	Третичный сектор
Реальный сектор экономики	Финансовый сектор экономики
Экономические отношения	Покупатели (потребители)
Хозяйствующие субъекты (субъекты хозяйственной деятельности, экономические агенты)	Государство
Налог	Государственный бюджет
Цель экономической теории	Задачи экономической теории
Функции экономической теории	Структура экономической теории
Социально-экономическая теория	Теория рационального использования ограниченных ресурсов
Институциональная экономическая теория	История экономической теории
Проблема выбора	Микроэкономика
Макроэкономика	Позитивная экономическая теория
Нормативная экономическая теория	Принцип экономической теории
Микроанализ	Макроанализ
Экономическое мышление	Принцип единства микро- и макроанализа
Принцип взаимодействия теории и практики	Принцип реального историзма
Метод экономической теории	Локальные методы экономической теории
Универсальные методы экономической теории	Анализ



Синтез	Абстракция
Индукция	Экспертные оценки
Математические методы	Вероятностно-статистические методы
Экономико-математическое моделирование	Графические методы
Эвристические допущения	Допущение о незначимости
Допущение о границах	Правила индукционного исследования
Дедукция	Бэкона — Милля
Индуктивное обобщение	Обобщение
Абстрактное обобщение	Логическое обобщение
Аналогия	Конкретное обобщение
Прямые экспертные оценки	Специфические локальные методы экономической теории
Метод индивидуальных экспертных оценок	Экспертные оценки с обратной связью
Метод коллективных экспертных оценок	Метод опроса типа «интервью»
Метод Дельфи	Метод «адвоката-дьявола»
Метод «мозгового штурма» (метод коллективной генерации идей)	Метод «круглого стола» (метод комиссий)
Метод сценариев	Метод прогнозного графа
Аналитическое моделирование	Система ПАТТЕРН
Имитационное динамическое моделирование	Компьютерное моделирование
Численное моделирование	Статистическое моделирование
Экономическая модель	Модель
Компьютерные модели общего развития	Построение экономической модели
Метод функционального анализа	Компьютерные модели открытой экономики
Аргумент	Функция
Внутренние (эндогенные) причины (факторы)	Параметры
Гипотеза	Внешние (экзогенные) причины (факторы)
Верификация	Фальсификация
График	«Бритва Оккама»
Пространственные ориентиры	Поле графика
Экспликация графика	Масштабные ориентиры
Ярлык графика	Ключ графика
Общие методы	Диаграмма
Неопозитивизм	Позитивистский подход
Инструментализм	Постпозитивизм
Прагматизм	Операционализм
Аналитический метод	Феноменализм
Ситуационный анализ («полевые исследования»)	Синтетический (композиционный) метод
Структуралистский подход	Экспликация
Метод «бинарных оппозиций»	Дискурс
Принцип иерархичности структур	Метод рекомбинаций
Постструктурализм	Структурно-функциональный анализ
Исторический метод (историцизм)	Диалектический подход
	Метод восхождения от абстрактного к конкретному

Метод единства логического и исторического	Эволюционный подход
Синергетика	Экзистенциальная диалектика
Многомерная диалектика	Синтетический подход
Новая эклектика	Методологический плюрализм
Конвенционализм	Метод альтернатив
Метод сравнительного анализа (компаративистика)	Экономическая категория
Экономический закон	Закон денежного обращения
Закон стоимости	Закон накопления
Закон предложения	Предложение
Величина предложения	Закон спроса
Спрос	Величина спроса
Эффект дохода	Эффект замещения
Нормальные товары	Эффект Веблена
Эффект сноба	Эффект Гиффена
Товар Гиффена	Низшие товары

## Вопросы для самопроверки

1. Перечислите и раскройте содержание функций экономической теории. В какой мере эти функции связаны между собой?
2. Какую цель и задачи ставит перед собой экономическая теория? Можно ли утверждать, что цель и задачи экономической теории меняются со временем?
3. Что такое экономический закон? Какие экономические законы Вы знаете? Можно ли говорить об универсальности экономических законов?
4. Раскройте содержание экономической категории и перечислите основные экономические категории.
5. Какие принципы экономической теории являются основополагающими? Раскройте их содержание.
6. Что такое микроэкономика и макроэкономика? Какова взаимосвязь между ними?
7. Раскройте сущность позитивистского и структуралистского подходов. Какие методы используются в их рамках?
8. Раскройте сущность диалектического и синтетического подходов. Какие методы используются в их рамках?
9. Перечислите и раскройте содержание универсальных методов.
10. Перечислите и раскройте содержание специфических методов.
11. Перечислите участников экономических отношений. Какая роль отводится при этом государству?

## Глава 2.

# Основы экономики рационального использования ограниченных ресурсов

Индивидуум испытывает потребность в еде, одежде, развлечениях и т. п. Если в древности значительная часть его нужд удовлетворялась за счет готовых продуктов природы, то в последующем — за счет товаров и услуг, т. е. продуктов труда человека.

Для производства товаров и услуг используются ресурсы, количество и доступ к которым всегда ограничены. Производителю приходится не только оптимизировать их использование, но и вступать в борьбу с другими производителями за завоевание, удержание и расширение своего присутствия на рынке.

Общество тоже имеет свои потребности: в обеспечении социальной справедливости, в безопасности и т. д. Подобные потребности призвано удовлетворять государство.

## 2.1. Экономические потребности и экономические блага

Экономические потребности

*Потребности* человека можно охарактеризовать как состояние нужды или неудовлетворенности, которое он стремится преодолеть. Их

можно рассматривать как основной мотив человеческой деятельности.

Спектр производимых товаров и услуг, в которых нуждается человек, непрерывно расширяется, повышаются качественные характеристики, что позволяет более эффективно удовлетворять потребности людей, а значит, получать прибыль.

Важно отметить, что потребности — это еще не спрос, но именно потребности определяют спрос, т. е. нет спроса без потребностей. По этой причине любая фирма должна заниматься изучением текущих и перспективных потребностей и быть готова их удовлетворить более эффективными, нежели конкуренты, способами.

Удовлетворение потребностей — первооснова создания и функционирования хозяйственной системы, повышения ее эффективности за

счет снижения материалоемкости, энерго-, капиталоемкости, учета экологического фактора и пр.

**Закон Энгеля** Потребности диктуются биологическими условиями существования человека, обычаями и традициями потребления, а также спецификой исторической эпохи. Соответственно, потребности перманентно меняются.

Поскольку потребности человека безграничны, а возможности по приобретению товаров и услуг, удовлетворяющих эти потребности, ограничены доступными денежными ресурсами, то возникает противоречие между желаниями индивидуума и имеющимися для их удовлетворения возможностями. Для снятия этого противоречия целесообразно изменение структуры потребностей, приведение их в соответствие с имеющимися в распоряжении индивидуума денежными ресурсами либо изыскание новых источников финансирования собственных потребностей (альтернативных способов применения принадлежащих домашнему хозяйству факторов производства).

В целом, отмечено, что с ростом абсолютного размера дохода индивидуума доля дохода, расходуемая на предметы первой необходимости, уменьшается, в то время как доля расходов на менее необходимые продукты увеличивается. Эта закономерность названа *законом Энгеля*, по фамилии открывшего ее Э. Энгеля. В соответствии с этим законом существует прямая связь между типом покупаемых товаров и услуг и уровнем дохода потребителя.

**Классификация экономических потребностей**

Принято выделять:

- осознанные и неосознанные потребности;
- первичные (низшие) и вторичные (высшие) потребности;
- индивидуальные (частные) и общественные (коллективные) потребности.

*Первичные потребности* заложены самой природой. Это потребности во сне, еде, питье и т. д.

*Вторичные потребности* обусловлены интеллектуальной, духовной деятельностью человека. Речь идет о потребностях в развлечениях, образовании и пр.

Спектр первичных и вторичных потребностей для каждого индивидуума уникален. Это его *индивидуальные (частные) потребности*. При этом возможен частичный отказ от удовлетворения первичных потребностей в пользу вторичных потребностей. Например, человек меньше ест, чтобы больше тратить денег на походы в театр, в кино, на выставки и т. д. Если же индивидуум не стремится к самосовершен-

ствованию, развитию себя как личности, то его характеризуют как «человека с неразвитыми потребностями».

К числу индивидуальных (частных) потребностей можно отнести:

- *потенциальные* [ $<$  потенциал  $<$  лат. *potentia* мощь, сила] *потребности* — это принципиальное желание использовать какие-либо блага;
- *платежеспособные потребности* — это та часть потенциальных потребностей, которая обеспечена реальными денежными средствами и трансформируется в покупательский спрос.

В структуре частных потребностей особо выделяют *предметы первой необходимости* — продукты питания, одежду, обустройство жилья как необходимую компоненту любой потребительской корзины, и *предметы роскоши*, являющиеся подтверждением состоятельности их обладателя — дорогие меха, драгоценности, элитную недвижимость, престижные автомобили и пр.; а также разнообразные услуги.

Кроме частных потребностей, принято выделять также и *общественные (коллективные) потребности*, которые характерны для социума в целом. К их числу можно отнести:

- потребности в обеспечении законности;
- потребности в правопорядке;
- потребности в мирном существовании;
- потребности в медицинском обслуживании;
- потребности в образовании и пр.

Кроме вышеперечисленных разновидностей, необходимо отметить также *пирамиду потребностей (психологическую классификацию) А. Маслоу*, в которой выделяется семь основных уровней:

1. Низший. Физиологические потребности: голод, жажда, половое влечение и пр., т. е. те потребности, которые необходимо удовлетворять, чтобы поддерживать в своем организме физиологические процессы.

2. Потребность в безопасности: чувство уверенности, избавление от страха и неудач. Суть этой потребности состоит в стремлении человека сохранить достигнутое им положение, защитить себя от потерь, лишений, опасности, травм или болезней.

3. Потребность в принадлежности и любви. Человек жаждет теплых, дружеских отношений, ему нужна социальная группа, которая обеспечила бы его такими отношениями, а также семья, которая приняла бы его как своего. Потребность в принадлежности к коллективу проявляется в стремлении человека нравиться другим и удовлетворять свои потребности на работе.

4. Потребности в уважении: достижение успеха, одобрение, признание — проявляется в стремлении к лидерству, к положению авторитета при решении конкретных задач. Удовлетворение потребности

в оценке и уважении порождает у индивидуума чувство уверенности в себе, ощущение собственной значимости, силы, адекватности, что он полезен и необходим в этом мире.

5. Познавательные потребности: знать, уметь, понимать, исследовать — проявляются в стремлении индивида в наиболее полной мере реализовать свои знания, навыки, умения, т. е. свой потенциал. Для претворения в жизнь способностей человеку необходима большая свобода действий, что стимулирует развитие творческого подхода и поиск новых, инновационных путей решения поставленной задачи.

6. Эстетические потребности: гармония, порядок, красота.

7. Высший. Потребность в самоактуализации: реализация своих целей исходя из способностей, развитие собственной личности. Человек обязан быть тем, кем он может быть. Имеющий способности к рисованию, должен быть художником, к пению — певцом и т. д.

До тех пор, пока не будут удовлетворены потребности низших уровней, невозможно удовлетворение потребностей более высокого уровня. Обычно индивид ощущает одновременно несколько потребностей. Как только они оказываются удовлетворенными, на смену им приходят новые. Средством удовлетворения потребностей служат блага.

Благо

Итак, под *благом* понимается то, что является полезным для человека, при этом эта особенность блага должна быть осознана человеком, очевидна для него. Только осознание полезности данного предмета в целях удовлетворения конкретных потребностей делает предмет полноценным благом. Например, многие растения обладают целительными для человеческого организма свойствами, однако до момента их всестороннего исследования неизученные растения не выступают благом, поскольку их ценность неочевидна для людей.

Принято выделять:

- *экономические блага* (всегда ограничены по отношению к нашим потребностям — это капитал, информация и пр., т. е. это редкие блага) и *неэкономические блага* (имеются в количестве, превышающем потребности человека — воздух, вода в океане и пр.);
- частные и общественные блага;
- потребительские (прямые) блага и экономические ресурсы (производственные (косвенные) блага, факторы производства).

Экономические блага

Экономические блага характеризуются в первую очередь дефицитностью, т. е. их большее количество предпочитается меньшему количеству. К числу экономических благ принято относить:

- дефицитные товары и услуги<sup>3</sup> (спрос на них превышает предложение);
- используемые в производстве ресурсы.

*Дефицитность* [ $<$  дефицит  $<$  лат. deficit недостает] *товаров и услуг* означает недостаточность их количества по сравнению с потребностью в них в определенный момент. Эти товары и услуги удовлетворяют насущные потребности человека. Потребление дефицитных благ ограничено величиной предложения и платежеспособностью покупателя, которая вступает в противоречие с предъявляемым им спросом. В результате потребитель предпочитает их большее количество меньшему количеству.

Частные  
и общественные  
блага

*Частные блага* выступают средством удовлетворения конкретного индивидуума. Они предоставляются только тем, кто за них заплатил. Это разнообразные товары и услуги.

*Общественные блага* — это те блага, которые рынок не в состоянии предоставить в оптимальном количестве или не может предоставить вообще. По этой причине общественные блага создает государство. Эти блага обладают двумя характерными свойствами: несоперничество и неисключаемость из потребления.

К числу общественных благ можно отнести: законотворчество, общественный порядок, образование, национальную оборону, медицину (здравоохранение), обеспечение социальной справедливости и пр.

Доступ к одним из них неограничен, т. е. ими может воспользоваться любой гражданин, а к другим условием доступа выступают определенные обстоятельства (временная нетрудоспособность, уход за малолетним ребенком, бедность, инвалидность по состоянию здоровья, старость, учеба, несчастный случай со смертельным исходом, участие в военных действиях). К первой категории можно отнести, например: образование и здравоохранение, национальную оборону, общественный порядок, а ко второй — помощь незащищенным слоям общества в форме различных социальных пособий (по безработице, многодетным матерям, матерям-одиночкам, по инвалидности.), пенсии, стипендий и иных выплат, а также различных программ, адресованных конкретным категориям граждан. В частности, государством могут субсидироваться льготные условия кредитования учащихся высших учебных заведений, предоставляться бесплатное жилье (в порядке очереди) или право его выкупа по льготной цене и пр.

<sup>3</sup> Подобное уточнение необходимо, поскольку некоторые товары и услуги не удовлетворяют характеристике редкости. Речь идет о неконкурентоспособных товарах и услугах. О понятии конкурентоспособности см. § 2.7. Конкурентоспособность.

Общественные блага адресованы не только физическим, но и юридическим лицам (фирмам). Доступ к этим общественным благам традиционно ограничен. Государство оказывает отдельным предприятиям исходя из их неблагоприятного финансового положения или под давлением со стороны лобби<sup>4</sup> производителей помощь в виде *субсидий* [< лат. subsidium помощь, поддержка], а также реализует разнообразные программы их поддержки.

Правительственная поддержка юридических лиц осуществляется в форме:

- прямых ассигнований;
- страхования кредитов;
- дотаций на страхование кредитов;
- предоставления налоговых льгот;
- предоставления льгот на доступ к информации и технологиям и пр.

Осуществляемые государством безвозмездные выплаты называются *трансфертными* [< трансферт фр. transfert < лат. transferre переносить, переводить] *платежами*.

Принято выделять:

- *чистые общественные блага* — обладают двумя указанными выше свойствами в ярко выраженной степени (законотворчество, общественный порядок, национальная оборона), т. е. не предоставляются фирмами;
- *смешанные общественные блага* — обладают двумя указанными свойствами, причем одно или оба свойства могут быть выражены слабее (образование, здравоохранение), т. е. данные блага могут создаваться и бизнесом, тогда это уже частные блага.

**Потребительские блага и экономические ресурсы**      *Потребительские (прямые) блага* служат цели непосредственного удовлетворения человеческих потребностей. Это предлагаемые на рынке товары (*материальные блага*) и оказываемые потребителям услуги (*нематериальные блага*).

*Экономические ресурсы (производственные (косвенные) блага, факторы производства)* — это используемые в процессе производства товаров и оказания услуг ресурсы.

<sup>4</sup> Лобби [< англ. lobby кулуары] — лица или группа лиц, обеспечивающие защиту интересов конкретного производителя или отрасли путем принятия законов и подзаконных актов, внесения в уже существующие нормативно-правовые акты поправок с целью создания особых, льготных условий функционирования лоббируемого бизнеса.



## 2.2. Товары и услуги как разновидность экономических благ

**Товар** В роли *товара* выступает пользующийся спросом физический объект, на который может быть установлено, а затем и передано право собственности. Можно сказать, что товар — это экономическое благо, предназначенное для обмена.

В узком смысле следует отличать категорию товара от категории продукции.

*Продукция* [лат. productio < producere производить] выступает материально-вещественным результатом деятельности производителя, вне зависимости от того, имеет ли она ценность для потребителя или нет. Соответственно, любой товар является (имеющей ценность для покупателя) продукцией, но не каждая продукция может стать товаром, поскольку если продукция не соответствует ожиданиям потребителей в отношении качества, дизайна и прочих характеристик, то она не будет реализована. По этой причине товар в узком смысле выступает в роли экономического блага, а продукция может быть как экономическим, так и неэкономическим благом.

По срокам использования выделяют:

- товары (предметы) краткосрочного использования (например продукты питания);
- товары (предметы) длительного пользования (это автомобили, бытовая техника, электроника и пр.).

**Потребительские характеристики товара**

Ценность товара для покупателя определяется его потребительскими свойствами, такими как:

- *качество* — совокупность свойств и характеристик товара, способных удовлетворять заявленным и подразумеваемым требованиям покупателей;
- *дизайн* [< англ. design проектировать, конструировать] — комплекс показателей, определяющих внешний вид товара и его функционирование, с точки зрения покупателя; особую актуальность дизайн приобретает при производстве и сбыте одежды, товаров длительного пользования, товаров в упаковке и при оказании услуг розничной торговли;
- долговечность (только для товаров длительного пользования);
- надежность (в отношении бытовой техники, автомобилей; электроники и прочих товаров длительного пользования);
- *конформность* [< лат. conformis подобный, сходный] — степень соответствия производимой продукции заявленным характеристикам;

- экологичность;
- *престижность* [< престиж фр. prestige авторитет, влияние] — товар, отвечающий критерию престижности, будь то автомобиль, часы, одежда и пр., должен служить подтверждением и индикатором благосостояния обладателя и занимаемого им в обществе положения; данная характеристика не универсальна (не все потребители стремятся к обладанию вещами, подчеркивающими их статус);
- энергоемкость (в отношении бытовой техники, электроники и пр.);
- условия послепродажного и сервисного обслуживания (в отношении предметов длительного пользования);
- соотношение вышеперечисленных характеристик и цены.

### Особенности товара

Кроме того, что товар в отличие от услуги имеет материально-вещественную форму, к числу его особенностей можно отнести тот факт, что

товар с момента зарождения идеи об его создании до момента ухода с рынка и замены новым товаром проходит свой жизненный цикл. Под *жизненным циклом товара* понимают процесс, состоящий из последовательно наступающих стадий зарождения идеи, разработки товара, налаживания его производства, роста объема продаж, морального старения, сокращения и прекращения производства, замены более прогрессивной продукцией. Принято выделять следующие стадии жизненного цикла товара (Рис. 2.1.):

- внедрение;
- рост;
- зрелость;
- упадок.

1. *Внедрение* — формирование идеи, разработка товара, его внедрение на рынок, медленный рост объема продаж товара. В этот период товар только «завоевывает» покупателей. В связи со значительными затратами предприятия на данном этапе продажи товара не приносят прибыли.

2. *Рост* — период прогрессирующего увеличения объемов продаж. Предприятие начинает получать прибыль, которая непрерывно растет.

3. *Зрелость* — наступает постепенное насыщение рынка товаром, большая часть потребностей в данном товаре удовлетворена, рост прибыли замедляется, достигает своего максимума и медленно снижается за счет некоторого сокращения объема продаж и роста затрат на маркетинговые мероприятия, проводимые в целях отражения атак конкурентов. Для привлечения внимания покупателей используется механизм скидок.

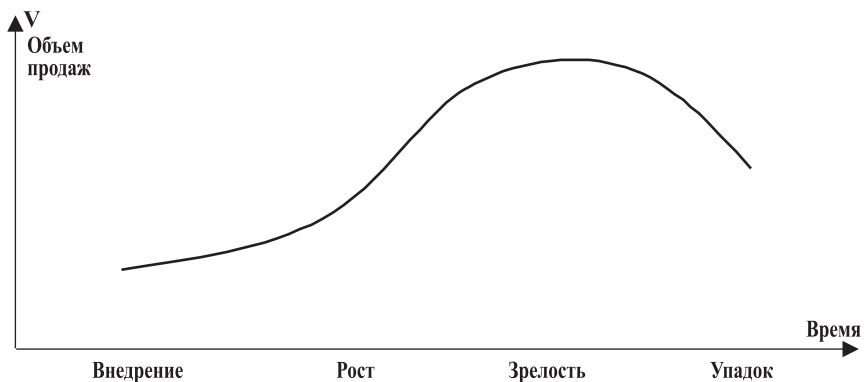


Рис. 2.1. Жизненный цикл товара

Под *скидкой* понимают сознательное и согласованное продавцами и покупателями снижение цены. К числу наиболее распространенных на данный момент времени скидок можно отнести:

- *бонусные* [*< бонус < лат. bonus* добрый, хороший] *скидки* — скидки, предоставляемые крупным оптовым покупателям-импортерам, нередко эксклюзивным;
- *временные скидки* — скидки на продукцию массового спроса сезонного характера;
- *дилерские* [англ. *dealer*] *скидки* — скидки, предоставляемые оптовым и розничным торговцам, торговым посредникам;
- *закрытые скидки* — скидки на продукцию, реализуемую в рамках внутрифирменных поставок или специальных межправительственных соглашений;
- *количественные скидки продавца (экспортера)* — скидки, предоставляемые покупателю за значительный объем единовременной покупки;
- *скидки «сконто»* — скидки, предоставляемые при оплате наличными или в случае предоплаты за поставку товара;
- *специальные скидки* — скидки, предоставляемые лишь отдельным покупателям за сложившиеся с ними особые отношения.

Размеры скидок, как правило, находятся в пределах от 2% до 10%, хотя бывают и исключения.

4. *Упадок* — рынок перенасыщен, потребности в товаре сокращаются, происходит значительное снижение объемов продаж и прибыли, жизненный цикл товара подходит к концу.

**Услуги** В роли *услуг* выступает комплекс многообразных видов полезной деятельности, направленных на удовлетворение определенных потребностей населения и общества.

Особенности услуг состоят в следующем:

1. Услуги, как правило, неосвязаемы, благодаря чему внешнюю торговлю услугами часто называют невидимым экспортом или импортом.
2. Услуги неотделимы от своего источника.
3. Для услуг характерно непостоянство качества.
4. Торговля услугами, в т. ч. международная, тесно связана с торговлей товарами и существенно воздействует на нее.
5. Производство и потребление услуг, как правило, неразрывны.
6. В отличие от товаров не все виды услуг годятся для вовлечения в международный товарооборот (например, невозможно широко торговать на мировом рынке некоторыми коммунальными и бытовыми услугами).
7. Для услуг характерны несохраняемость и нетранспортабельность.
8. Учитывая тот факт, что ряд отраслей услуг (финансовые и страховые услуги, обслуживание военной техники и т. д.) напрямую связан с экономической безопасностью страны, сфера услуг является объектом пристального внимания государства и более жесткого, нежели внешняя торговля товарами, регулирования.

**Потребительские характеристики услуги**

Ценность услуги для покупателя определяется ее потребительскими свойствами, такими как:

- качество;
- конформность;
- престижность;
- соотношение вышеперечисленных характеристик и цены.

**Природа услуги**

Природа услуги состоит в следующем:

1. Услуга как результат труда всегда представляет собой персональный, т. е. присвоенный человеком, невещественный полезный эффект труда.
2. Без осуществления контакта между производителем и потребителем, даже если он осуществляется через определенную временную и пространственную протяженность, реализация услуги невозможна, при этом истинное качество услуги возникает лишь в момент ее потребления.
3. Оказание услуг содержит набор потребительских характеристик, который может быть реализован в данной сфере лишь при адекватном индивидуальном восприятии субъектом.

**Закон  
возвышения  
потребностей**

В соответствии с *законом возвышения потребностей* с течением времени происходит увеличение потребностей населения в товарах и услугах и усложнение структуры этих потребностей.

Усложнение и расширение потребностей на душу населения характерно в первую очередь для тех стран, где доход граждан стабилен и высок, и особенно там, где он имеет тенденцию к дальнейшему росту. Население таких государств (в первую очередь речь идет о развитых странах) более придирчиво относится к качеству, дизайну, экологичности и прочим характеристикам товара, поскольку располагает возможностями выбора из имеющихся конкурирующих альтернатив.

Это стимулирует производителей к поиску новых эффективных путей удовлетворения растущих потребностей, т.е. спрос рождает предложение. Но на этом фирмы не останавливаются, переходя от производства благ, удовлетворяющих текущие потребности на качественном уровне либо по более низкой цене, к созданию благ, превосходящих имеющиеся на данный момент времени потребности (правда, всегда есть риск, что данное благо не найдет отклика у покупателя). В этом смысле производители стимулируют рост индивидуальных потребностей, т.е. предложение порождает спрос.

В то же время растет и численность населения в целом, что требует увеличения общей массы создаваемых благ.

Поскольку потребности человека в разнообразных товарах и услугах безграничны и постоянно растут, а возможности по их удовлетворению в каждый конкретный момент времени ограничены имеющимися экономическими ресурсами, используемыми для создания этих материальных и нематериальных благ, между процессом производства и процессом потребления возникает противоречие, стимулирующее процесс производства. В результате существенно увеличивается производственный потенциал общества, но несмотря на это проблема ограниченности экономических ресурсов не снимается, поскольку она связана не с абсолютным количеством используемых при производстве товаров и услуг факторов производства, а с пропорцией между ними и всеми имеющимися на данный момент времени потребностями, которые растут и усложняются.

## 2.3. Экономические ресурсы, собственники экономических ресурсов и их доходы

Как уже отмечалось, используемые в процессе производства товаров и оказания услуг ресурсы называются производственными (косвенными) благами (экономическими ресурсами, факторами производства).

Принципы использования экономических ресурсов

Использование этих ресурсов в процессе производства предполагает соблюдение следующих принципов:

1. *Принципа эффективности* — обеспечивается минимум затрат при максимуме результатов.
2. *Принципа альтернативного выбора решений*. Перед предприятиями в условиях ограниченности имеющихся в наличии факторов производства всегда стоит проблема выбора. Фирме приходится учитывать альтернативные варианты использования одних и тех же ресурсов, различия в собственных целях, а также в целях, преследуемых государством и домашними хозяйствами.

Производительные силы, собственники и потребители экономических ресурсов

Для обеспечения этих принципов необходим поиск путей повышения полезного эффекта от использования факторов производства, т. е. нужны *производительные силы*.

С точки зрения их исторического развития принято выделять: естественные, общественные и всеобщие производительные силы.

*Естественные производительные силы* сводятся к возможностям, заложенным в естественных природных условиях трудовой деятельности (имеют объективную природу) и к возможностям людских ресурсов — физическим и интеллектуальным (имеют субъективную природу).

*Собственниками экономических ресурсов* традиционно являются домашние хозяйства, а также фирмы и государство, процесс принятия ими решений по использованию производственных благ называется *экономическим поведением*.

*Потребителями экономических ресурсов* выступают преимущественно предприятия, которые являются основными продуцентами потребительских (прямых) благ.

На основе взаимодействия спроса и предложения конкретного вида экономических благ формируется его *рынок* (например рынок труда), в рамках которого выделяют рынки отдельных категорий дан-

ного блага (например рынки работников различных профессий — маляров, бухгалтеров, аудиторов и т. д.).

Виды  
экономических  
ресурсов

Принято выделять следующие экономические ресурсы:

- трудовые ресурсы (труд, о котором речь пойдет ниже);
- предметы труда;
- средства труда;
- технологию;
- организацию производства.

*Предметы труда* — это природные ресурсы и создаваемые из них материалы, на преобразование которых направлена деятельность фирмы. Это преобразование осуществляется путем целенаправленного воздействия на природные ресурсы особым инструментом — *средствами труда*. Средства труда находят свое воплощение в применяемой в ходе производства технике.

*Техника* [*гр. technikē искусство < technē искусство, мастерство*] представляет собой совокупность механизмов, машин и оборудования той или иной отрасли производства, т. е. средств человеческой деятельности, используемых для осуществления процессов производства и обслуживания непроеизводственных потребностей общества.

Взятые воедино, предметы труда и средства труда составляют *средства производства*.

Под *технологией* [*гр. technē искусство, мастерство+логия*] принято понимать комплекс методов изготовления, обработки, изменения формы, состояния, свойств сырья, полуфабрикатов, материалов в ходе процесса производства. Это комплекс научных и инженерных знаний, реализованных в приемах труда, наборах факторов производства, способах их соединения для создания товаров или оказания услуг, способных удовлетворять определенным требованиям.

Выделяют две основные формы технологий:

- *овеществленную* (промышленные образцы, отдельные агрегаты, технологические линии, передаваемые для дальнейшего производства и т. д.);
- *неовеществленную* (профессиональные знания, опыт, мастерство персонала и т. д.).

И, наконец, *организация производства* — предполагает создание особой системы управления бизнесом, а значит, есть не что иное, как предпринимательские способности.

Можно рассмотреть и другую общепринятую классификацию, в частности, выделение:

- *материальных ресурсов* (труд, земля, реальный капитал);
- *финансовых ресурсов* (денежный капитал);
- *интеллектуальных* [ $<$  интеллект лат. intellectus ум, рассудок], *духовных ресурсов* (наука, информация, труд (интеллектуальный), в т. ч. предпринимательские способности).

Рассмотрим эти экономические ресурсы подробнее.

**Труд** *Труд* выступает как целесообразная деятельность людей, направленная на удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах и связанное с этим получение дохода. В процессе трудовой деятельности индивидууму приходится затрачивать умственную и трудовую энергию. В зависимости от того, какое начало преобладает, труд бывает *интеллектуальным* и *физическим*.

С точки зрения обладания необходимой квалификацией для осуществления трудовой деятельности и физический, и интеллектуальный труд можно подразделить на квалифицированный и неквалифицированный.

*Квалифицированный* [ср.-лат. qualificatio  $<$  лат. qualis какого качества + facere делать] *труд* предполагает обладание работниками необходимыми для осуществления данного вида экономической деятельности знаниями и опытом.

Если же подобных знаний и опыта нет, труд оценивается дешевле и рассматривается как *неквалифицированный*.

С течением времени труд в результате получения необходимых навыков и опыта на рабочем месте, прохождения курсов повышения квалификации, обучения в соответствующих учебных заведениях из категории неквалифицированного может перейти в категорию квалифицированного.

Результат труда находит свое воплощение в производимых товарах и оказываемых услугах.

**Земля** *Землю (природные ресурсы)* как экономический ресурс следует понимать в ее широком смысле. С этой точки зрения земля выступает не только как территория, на которой живет и трудится человек, но и как источник разнообразных полезных ископаемых (нефть, природный газ, железная руда и пр.), а также как объект сельского (животноводство, растениеводство) и лесного хозяйства.

**Капитал** В марксистской политэкономии *капитал* [фр., англ. capital  $<$  лат. capitalis главный] рассматривается как стоимость, которая посредством эксплуатации наемной рабо-



чей силы приносит прибавочную стоимость, самовозрастает. Также капитал можно охарактеризовать как ценность, приносящую поток дохода.

Принято выделять:

- реальный (вещественный, физический) капитал;
- денежный капитал.

*Реальный* [*< позднелат. realis* вещественный] (*вещественный, физический*) капитал — все средства производства краткого или длительно-го использования; это вложенный в дело, работающий источник дохода (машины, здания, сооружения, запасы сырья и пр.).

Реальный капитал подразделяется, в свою очередь, на основной и оборотный.

*Основной капитал* представлен зданиями, машинами, сооружениями, землей, передаточными устройствами, транспортными средствами, т. е. всеми капитальными благами длительного пользования, которые теряют свою ценность по мере износа в течение нескольких циклов производства.

Сырье, топливо, энергия, материалы, запасы готовой продукции, незавершенное производство, полуфабрикаты собственного изготовления составляют *оборотный капитал*. Он теряет свою ценность в течение одного производственного цикла.

*Денежный капитал* — финансовые ресурсы, трансформирующиеся в реальный капитал (покупка сырья, оборудования и пр.) или другие экономические ресурсы (оплата труда рабочих, высшего руководящего состава, оплата информации и пр.). При этом деньги сами по себе не могут выступать в роли фактора производства, это лишь инструмент, опосредующий приобретение реальных экономических благ.

От понятия капитал следует отличать термин «*инвестиции*» [нем. *Investition* *ед. ч.* *< лат. investire* облачать]. Под инвестициями подразумевают поток, благодаря которому происходит приумножение существующего запаса капитальных благ за определенный интервал времени. Это вложения в капитал, как реальный, так и денежный.

По источникам инвестиции подразделяются на внутренние и иностранные.

*Внутренние инвестиции* осуществляются из сбережений населения, прибыли фирмы, бюджетного финансирования и прочих внутренних источников.

*Иностранные инвестиции* осуществляются иностранными субъектами хозяйствования (нерезидентами) и могут ограничиваться из соображений экономической безопасности<sup>5</sup>.

<sup>5</sup> Подробнее см. § 4.1. Экономические (хозяйственные) системы: спонтанный порядок и иерархия.

В официальной статистике РФ принято выделять:

1. *Прямые инвестиции* — осуществляются в новое строительство или в форме слияний и поглощений с целью получения дохода и участия в управлении предприятием. Обычно прямые инвестиции предполагают владение не менее 10% (в некоторых странах — не менее 25%) акций компании.

2. *Портфельные инвестиции* — пассивное (без участия в управлении предприятием) владение портфелем ценных бумаг с целью извлечения спекулятивной прибыли.

3. *Прочие инвестиции* — не подпадают под определение прямых и портфельных инвестиций. К прочим инвестициям относят: торговые кредиты, банковские вклады и кредиты правительств иностранных государств под гарантии Правительства РФ, прочие кредиты нерезидентов (в т. ч. международных финансовых организаций).

Предпринимательские способности далеко не каждая фирма даже при наличии всех необходимых факторов производства (предпринимательство) (трудовых и природных ресурсов, капитала, информации) будет в состоянии ими грамотно распорядиться. Для того чтобы получить прибыль, необходимо эффективно спланировать и организовать производственный процесс, определить оптимальное сочетание всех факторов производства, а это требует от экономического агента знаний, опыта и особого склада ума, так называемой «*предпринимательской жилки*», под которой понимают редкое сочетание следующих характеристик:

- инициативности;
- расчетливости;
- гибкости;
- устойчивости нервной системы;
- склонности к принятию самостоятельных, во многом рискованных, но не авантюристических решений;
- готовности брать на себя за них ответственность.

Некоторые из них, например: склонность к риску и рационализм, устойчивость к стрессу и гибкость, вступают в определенное противоречие друг с другом. Как правило, чем больше устойчивость нервной системы к стрессовым ситуациям, тем меньше гибкость, склонность к риску, способность оперативно принимать управленческие решения. Именно по этой причине одним управленцам проще внутренне пережить кризисную ситуацию, однако очевидную сложность для них представляет необходимость приспособиться к постоянно меняющимся условиям и реализовывать адаптивные антикризисные мероприятия. Для других склонность к риску и гибкость психики будут

означать готовность быстро принимать адекватные управленческие решения, однако в случае неэффективности этих решений ситуация воспринимается как личная драма. Безусловно, в идеале хотелось бы видеть управленца с гибкой, но устойчивой психикой, рационального, но склонного к риску, однако на практике личность любого человека соткана из противоречий. Нахождение индивидуумом оптимума между характеристиками собственной личности в каждый конкретный момент времени и будет определять эффективность управленческих решений.

Все вышеперечисленные компоненты (знания, опыт, характер, особый склад ума) можно объединить в одной понятии — *предпринимательские способности*, которые выступают сугубо индивидуальной характеристикой человека. Именно по этой причине многие собственники предприятий, не располагая такими способностями, перепоручают управление своим бизнесом другому лицу — топ-менеджеру.

## Наука

Наука как фактор производства в современных условиях приобретает особое значение, поскольку от того, в какой мере в прямом благе найдут отражение последние достижения техники и технологий, т. е. насколько оно инновационно, будет зависеть готовность покупателей его приобрести.

Под *инновациями* [англ. innovation нововведение] принято понимать нововведения в области техники, технологии, организации труда или управления, основанные на использовании достижений науки и передового опыта и обеспечивающие повышение эффективности производственной системы или качества товаров и услуг.

Источниками появления инноваций выступают научно-технический прогресс (НТП) и научно-техническая революция (НТР).

*Научно-технический прогресс* [< лат. progressus движение вперед] (НТП) следует рассматривать как поступательное развитие науки и техники, как определяющий фактор экономического роста страны. Достижения НТП позволяют повысить эффективность использования других факторов производства (труда, земли, капитала, информации), а в сочетании с ними применяются для создания новых потребительских благ или совершенствования характеристик имеющихся благ.

Таким образом, с одной стороны, НТП позволяет увеличить производительность факторов производства, что особенно важно, поскольку при неизменном техническом уровне производства каждое последующее вложение труда, капитала, природных ресурсов, как правило, менее производительно, чем предыдущее. С другой стороны, НТП производит товары, удовлетворяющие многообразные и постоянно растущие потребности населения, тем самым стимулирует обществен-

ный прогресс. Зарождение научно-технического прогресса относят к периоду конца XVIII — начала XIX в. Массовым это явление стало в последней трети XIX — начале XX в., а всеобщим — со второй половины XX в.

Под *научно-технической революцией* [фр. *révolution*] (*НТР*) следует понимать качественный скачок в развитии техники и технологии. Научно-техническая революция приводит к коренным сдвигам производительных сил общества в результате революционных изменений в технике и технологии. В итоге изменяются характер, содержание, продолжительность трудовой деятельности (у работников появляется больше свободного времени, растут требования к их квалификации в части работы с совершенствующимися орудиями труда, часть функций передается автоматизированным системам, а значит, часть занятых подпадает под сокращение), структура и динамика производства в целом.

**Информация** Среди экономических ресурсов особое место занимает *информация*, под которой понимают данные о каком-либо явлении или процессе. В современных условиях усиления конкуренции между производителями, усложнения и постоянной изменчивости условий хозяйствования она приобретает особое значение.

Информация должна соответствовать критериям полноты, актуальности, достоверности.

Принято выделять:

1. *Первичную информацию* — данные, полученные в результате специальных мероприятий по изучению рынка (наблюдений, опросов, экспертных оценок, экспериментов). Учитывая тот факт, что первичная информация содержит сведения, которые другим путем получить нельзя, этому типу информации необходимо уделять особое внимание.

2. *Вторичную информацию* — уже существующие на момент проводимого исследования данные. Это *внутренние источники вторичной информации*, включая синдикативную информацию (бухгалтерские отчеты компаний, деловая корреспонденция фирм, обзоры жалоб и рекомендаций потребителей и т. д.), а также *внешние источники* (данные МВФ, ЮНКТАД, ВТО, выступления политических и общественных деятелей, официальная статистика, периодическая печать и т. д.). Преимуществами использования вторичной информации являются: дешевизна и быстрота получения по сравнению с первичной информацией; легкость использования; повышение эффективности использования первичной информации. К числу недостатков вторичных данных можно отнести: возможную нестыковку единиц измерения, разную сте-

пень новизны, невозможность оценить их достоверность, использование различных определений и систем классификаций и т. п.

3. *Коммерческую информацию* — данные, получаемые из деловой документации предприятия по вопросам сбыта продукции, а также от партнеров в порядке информационного обмена; материалы служб изучения рынка предприятий, организаций и учреждений торговли (сведения о движении товаров в оптовых и розничных организациях, конъюнктурные обзоры, предложения по текущей замене ассортимента и т. п.).

4. *Конфиденциальную* [*лат. confidētia* доверие] *информацию* — секреты, подлежащие защите от недобросовестной деловой практики.

5. *Общую информацию* — данные, характеризующие рыночную ситуацию в целом с учетом развития отрасли или данного производства. Источниками общей информации являются данные статистики, а также официальные формы учета и отчетности.

6. *Секретную информацию* — сведения, не являющиеся охраноспособным и общеизвестным знанием в среде круга лиц, использующих соответствующую информацию. Подобная информация, ввиду ее секретности, должна иметь актуальную или потенциальную коммерческую ценность, а ее правообладатель обязан предпринимать разумные меры для обеспечения ее секретности. К секретной информации можно отнести ноу-хау<sup>6</sup>.

7. *Синдикативную* [*лат. syndicatus* синдикат < гр. syndikos действующий сообща] *информацию* — внешнюю информацию, недоступную для широкой публики и издаваемую специализированными организациями.

**Взаимосвязь  
экономических  
ресурсов**

Все экономические ресурсы тесно взаимодействуют и оказывают влияние друг на друга. Так, информация служит первоосновой для определения приоритетных направлений экономической деятельности, выявления масштабов инвестирования, сроков самоокупаемости, специфики конкурентной среды и пр. В последующем информация позволяет принимать эффективные решения по адаптации бизнеса к перманентно меняющимся условиям хозяйствования и по снижению рисков микро- и макросреды.

Таким образом, информация определяет, помимо всего прочего, оптимально необходимое для осуществления коммерческой деятельности количество трудовых и природных ресурсов, а также капитала.

<sup>6</sup> Ноу-хау [англ. know-how букв. знаю как] — технические знания и практический опыт научно-технического, производственного, управленческого, коммерческого, финансового и иного характера, которые представляют коммерческую ценность и применимы в производстве и профессиональной практике.

Однако за любую информацию приходится платить, в этом проявляется двусторонняя связь двух ресурсов — информации и капитала (в его денежной форме).

Капитал (денежный) также используется для оплаты необходимых природных и трудовых ресурсов, предпринимательской способности, доступа к достижениям научно-технического прогресса.

В то же время предпринимательские способности повышают эффективность использования капитала, а также остальных факторов производства, включая информацию, что отражает двустороннюю связь между предпринимательскими способностями и другими факторами производства.

Аналогично, и научно-технический прогресс повышает отдачу от использования капитала (особенно реального), природных и трудовых ресурсов, информации, а вкупе с предпринимательскими способностями улучшает организацию производства в целом. В этом состоит двусторонняя связь научно-технического прогресса и остальных факторов производства.

При этом нельзя недооценивать важность каждого экономического ресурса для осуществления хозяйственной деятельности. Недостаток и уж тем более отсутствие любого из них могут не только снизить эффективность ведения бизнеса, но и привести к банкротству. Так, недостаток капитала не позволит приобретать необходимое количество природных ресурсов, труда и прочих косвенных благ, недостаток информации — принимать динамичные, адекватные условиям хозяйствования, управленческие решения, недостаток предпринимательских способностей — организовать и обеспечить эффективное ведение бизнеса, недостаток трудовых и природных ресурсов — выпускать соответствующую продукцию в целесообразном требовании рынка и возможностям фирмы объеме, недостаток использования научных ресурсов — производить товары на основе новейших достижений техники и технологий, а значит, с более устойчивыми, чем у других предприятий, конкурентными преимуществами. Определить оптимальное сочетание экономических ресурсов, получить доступ к ним в условиях их ограниченности, эффективно воплотить косвенные блага в товарах и услугах, пользующихся спросом на рынке, и получить в итоге вознаграждение в виде прибыли — вот задача любой фирмы.

**Прибыль**  
и издержки

Под *прибылью* понимают разницу между полученными от продажи товаров и оказания услуг доходами и понесенными при осуществлении

хозяйственной деятельности расходами.

Принято выделять:

- *валовую прибыль* как совокупную прибыль, полученную по итогам хозяйственной деятельности;
- *чистую прибыль*, остающуюся после уплаты всех налогов и отчислений;
- *бухгалтерскую прибыль*, определяемую как разницу между доходами и бухгалтерскими издержками;
- *экономическую прибыль* — разницу между общей выручкой фирмы и всеми издержками;
- *нормальную прибыль* — минимальный доход предпринимателя, необходимый для привлечения и удержания ресурсов в производственном процессе.

Соответственно, на величину прибыли предприятия оказывает влияние не только получаемый им доход, но и величина издержек.

Принято выделять:

1. *Постоянные издержки* — их размеры не зависят от объемов производимой продукции. К постоянным издержкам относят: издержки на содержание зданий, сооружений, оборудования; арендную плату; административные управленческие расходы; страховые взносы; процент по кредиту и пр.

2. *Переменные издержки* — находятся в прямой зависимости от объемов производства. При прекращении производства переменные издержки могут быть сведены практически к нулю. К переменным издержкам относят: затраты на материалы, сырье, полуфабрикаты, топливо; сдельную оплату труда и пр.

3. *Валовые издержки* — представляют собой сумму постоянных и переменных издержек.

4. *Средние издержки* — издержки, приходящиеся на единицу выпускаемой продукции. Это могут быть средние постоянные, средние переменные и средние валовые издержки. Для их расчета величина соответствующих издержек (постоянных, переменных или валовых) делится на объем производства.

5. *Предельные издержки* — это отношение прироста переменных издержек к приросту объема производства, возникшему в результате увеличения переменных издержек.

Обычно предприятие учитывает только издержки, связанные с использованием ресурсов, привлекаемых извне, т.е. ему не принадлежащих. Такие издержки называются *явными*. Однако, принимая во внимание только явные издержки, предприятие занижает сумму своих расходов. Для адекватной оценки расходов необходим учет также и *альтернативных издержек* — тех, которые связаны с использованием собственных ресурсов. Применяя эти ресурсы в процессе создания потребительских благ, предприятие отказывается от альтернативного

использования своих ресурсов. Например, собственное помещение, в котором организовано производство, можно было бы сдавать в аренду, т.е. потеря дохода от аренды — это и есть альтернативные издержки. Аналогично, вкладывая свой денежный капитал, предприниматель тоже несет альтернативные издержки, поскольку он мог бы получить доход от вложения денег в ценные бумаги, от операций с недвижимостью, от размещения средств на счету в банке и пр.

**Доходы от экономических ресурсов**

Итак, к числу расходов, которые несет предприятие в процессе создания товаров и/или оказания услуг, можно отнести его затраты на оплату доступа к необходимым факторам производства, привлекаемым извне. Но то, что для предприятия составляет его расходы, для собственников этих ресурсов является доходами.

Под *доходами от экономических ресурсов* понимают плату за их использование, взимаемую собственниками этих ресурсов. Доходы от экономических ресурсов существуют в виде:

- *ренты* [нем. Rente, фр. rente < лат. reddita отданная назад] как регулярного платежа пользователя-арендатора собственнику данного природного ресурса, включая земельную ренту, горную ренту, плату за воду и пр.;
- *заработной платы* (от использования трудовых ресурсов);
- *процента* [< лат. pro centum на сотню] (от использования денежного капитала) и прибыли (от использования реального капитала);
- *предпринимательского дохода* (от использования предпринимательских способностей);
- *дохода от интеллектуальной собственности (научно-технического прогресса)* в виде роялти и паушальных платежей на основе заключаемых лицензионных соглашений.

*Лицензионное* [< лицензия < лат. licentia право, разрешение] *соглашение* заключается между продавцом (*лицензиаром*) и покупателем (*лицензиатом*) объекта интеллектуальной собственности. В соответствии с лицензионным соглашением лицензиат получает во временное пользование *предмет лицензионного соглашения* (право пользования производственных, сервисных, торговых секретов, торговой марки и т. д.) в обмен на вознаграждение (роялти и паушальные платежи).

*Роялти* [англ. royalty] — это периодические платежи, осуществляемые лицензиатом в пользу лицензиара за право пользования предметом лицензионного соглашения; это рента за пользование интеллектуальной собственностью. Ставка роялти устанавливается в процентах от стоимости лицензионной продукции, ее себестоимости, валовой



прибыли или определяется в расчете на единицу выпускаемой продукции.

Под *паушальными* [нем. *rauschal* взятый в целом, целиком] *платежами* понимают не зависящий от объема производства и сбыта продукции, являющейся предметом лицензионного соглашения, твердо зафиксированный в лицензионном соглашении платеж продавцу (лицензиару).

## 2.4. Теория предельной полезности

Богатство

В рамках классической школы экономической теории<sup>7</sup> под *богатством* понимался воплощенный в материальных благах накопленный труд предшествующих и настоящего поколений.

В современных условиях богатством является все то, что имеет ценность для людей, т. е. способно удовлетворять их потребности. Это могут быть вещи (антиквариат, коллекция редких марок, одежда), знания, свободное время, природные ресурсы, в общем, все то, что именуется благами.

При этом категория богатства носит субъективный, оценочный характер. То, что для одного представляет ценность, для другого таковым не является. Например, для одного индивидуума его богатство — это коллекция кактусов (то, что может не представлять никакой ценности для другого человека), для второго — это заработанные им деньги, для третьего — домик в деревне и т. д.

Но не все блага, представляющие ценность для индивидуума, являются богатством, поскольку, кроме ценности, второй субъективной характеристикой богатства человека является наличие данного блага в необходимом количестве.

Если материальные и нематериальные блага имеются в количестве, достаточном для удовлетворения потребностей человека вплоть до их полного насыщения при условии доступности этих благ, то можно говорить о том, что человек богат. В подтверждение этого тезиса существует выражение: «Богат не тот, у кого много денег, а тот, кому их хватает».

Большинство ценных благ характеризуется категорией редкости, доступ к ним в силу различных обстоятельств (спецификации прав собственности на эти блага например) ограничен. Такие блага не могут составлять богатство конкретного индивидуума.

<sup>7</sup> Подробнее см. Главу 5.

Исходя из вышесказанного, можно сказать, что детерминантами категории богатства выступают:

- наличие некоей потребности индивидуума;
- доступ к благу, способному удовлетворить эту потребность;
- способность этого блага в полной мере удовлетворить данную потребность.

Таким образом, *богатством* для конкретного человека является ценное для него благо, т. е. способное, с точки зрения индивидуума, удовлетворить в полной мере некую его потребность (в отдыхе, в организации свободного времени, в развлечениях и пр.). А потребности, так же как и доступ, и количество необходимых благ для их удовлетворения постоянно меняются, поэтому и категория богатства характеризуется неустойчивостью. Если раньше, например, дохода человека хватало на приобретение всех необходимых ему материальных и нематериальных благ, то в последующем запросы могли измениться, и средств оказалось недостаточно для того, чтобы удовлетворить растущие потребности, т. е. деньги уже не выступали категорией богатства.

### Ценность

Как следует из вышесказанного, под *ценностью* принято понимать значимость данного блага в целях удовлетворения некоей потребности.

Неоклассики, в том числе и австрийская школа<sup>8</sup>, будучи сторонниками теории предельной полезности, отмечали, что поскольку ценность — категория, индивидуальная для каждого покупателя, то она определяется не затратами труда, как считали сторонники трудовой теории стоимости, а формируется на рынке и не существует вне него. Соответственно ценность (стоимость) выступает категорией обмена и характеризуется субъективностью.

Подобное расхождение взглядов двух школ сопряжено также с проблемой соизмерения разнородных потребительских ценностей, поскольку в ходе производства и потребления товаров и услуг происходит постоянное сопоставление полезного эффекта разнообразных благ. Без этого невозможна экономическая деятельность.

Принято выделять:

- *потребительскую ценность (стоимость)*, рассматриваемую как полезность блага, его свойств, благодаря которым оно может удовлетворять ту или иную потребность людей;
- *меновую ценность (стоимость)* — количественное отношение, в котором потребительские ценности одного рода обмениваются

<sup>8</sup> Подробнее см. § 5.8. Неоклассическая теория.

на потребительные ценности другого рода; меновая ценность выражается в определенном количестве денег (цене) блага (товара).

**Полезность** и «парадокс Смита» С понятием ценности тесно связано понятие полезности, поскольку ценность товара или иного блага определяется его *полезностью*, т. е. способностью товара или иного блага удовлетворять какой-либо человеческой потребности. Полезность блага тем выше, чем большему числу потребителей оно служит, чем настоятельнее и распространеннее эти потребности и чем лучше и полнее оно их удовлетворяет.

Представители теории предельной полезности выделяли два вида полезности:

- *абстрактную (родовую) полезность* — способность блага в целом удовлетворять какую-либо потребность людей;
- *конкретную полезность* — субъективную оценку полезности данного экземпляра этого блага, зависящую от имеющегося запаса блага и от степени насыщения потребности в нем (степени интенсивности потребности).

В соответствии с теорией предельной полезности по мере удовлетворения потребности «степень насыщения» растет, а величина конкретной полезности падает. В результате при потреблении каждой последующей единицы блага ее полезность меньше полезности предыдущей единицы блага. Так, ощущая голод, человек может съесть определенное количество порций еды. При этом полезность первой порции будет максимальной, второй — чуть ниже, но поскольку человек все еще ощущает потребность в пище, он продолжает есть, третьей — еще ниже и т. д. вплоть до полного насыщения. Полезность последней порции еды, обеспечивающей полноценное удовлетворение потребностей в пище, будет называться предельной полезностью. Именно она, а не *общая полезность* как совокупная полезность всех единиц данного блага и определяет ценность конкретного блага для индивидуума.

Таким образом, под *предельной полезностью* понимают полезность, которую человек получает от использования последней единицы блага.

Благодаря открытию феномена предельной полезности можно решить так называемый *парадокс* [< гр. *paradoxos* неожиданный, странный] *Смита*: почему вода, столь полезная для человека, стоит так дешево, а алмаз, чья польза намного меньше для удовлетворения жизненных потребностей, стоит так дорого? Ответ прост. Несмотря на то что общая полезность всех запасов воды, конечно, выше общей полезности алмазов, предельная полезность алмазов выше предельной полезности воды, а именно она и определяет ценность алмазов и воды для человека.

Подобный подход позволяет скорректировать определение ценности. *Ценность (стоимость)* — это полезность предельного экземпляра, удовлетворяющего наименее настоятельную потребность.

**Отказ от монистической теории стоимости** Однако подобное определение не учитывает влияния на стоимость товара или услуги издержек его/ее производства. Данный недостаток был отмечен А. Маршаллом. В частности, он говорил, что «мы могли бы с равным основанием спорить о том, регулируется ли стоимость полезностью или издержками производства, как и о том, разрезает ли кусок бумаги верхнее или нижнее лезвие ножниц». Тем самым А. Маршалл отказался от *монистической* [ $<$  монизм  $<$  гр. *monos* один] *теории стоимости* и цены, в основе которой (теории) лежит представление о существовании единого источника ценности, единого основания цены, единого источника доходов общества в рыночном хозяйстве. Маршалл рассматривает формирование ценности (стоимости) исходя из взаимодействия рыночных сил, лежащих как на стороне спроса (предельная полезность), так и на стороне предложения (издержки производства). В результате подобного взаимодействия и формируется стоимость, по которой готов приобрести благо покупатель, и стоимость, по которой согласен продать благо продавец с учетом конкуренции, т. е. цена товара или услуги.

**Цена как категория стоимости** Итак, *цена товара или услуги* есть денежная сумма, уплачиваемая при покупке потребительского блага. Цена выступает в качестве денежного эквивалента полезности товаров и услуг, обращающихся на рынке. Это важнейшая категория рыночного хозяйства, устанавливаемая в результате конкуренции и взаимодействия продавца и покупателя на рынке. Традиционно производители товаров и услуг заинтересованы в более высоких ценах, которые обеспечивают им высокие доходы, потребители же — в более низких ценах, поскольку высокая цена увеличивает их расходы и сокращает платежеспособность. Формирующаяся цена есть результат компромисса, достигнутого продавцом и покупателем на стыке их противоборствующих интересов.

**Деньги** Цена имеет денежное выражение. Под *деньгами* принято понимать особый товар, играющий роль всеобщего эквивалента.

Если в древности в роли денег выступали продовольственные товары (соль, чай, рис, зерно, скот и пр.), меховые изделия (шкуры пуш-

ных зверей), орудия труда (мотыги, ножи, топоры, лопаты), украшения (кольца, цепочки, браслеты), то со временем роль денег перешла к металлам (в основном это были золото и серебро) — сначала в форме слитков различной формы, а затем — в форме чеканных монет.

Слитки с определенным весом металла находились в обращении вплоть до XIII в. до н. э., а в VII в. до н. э. в государстве Лидия (Малая Азия) впервые появились монеты.

В последующем в оборот вошли и бумажные деньги, которые впервые появились в Китае в 812 г.

Деньги выполняют следующие функции:

1. Деньги как мера стоимости — приравнивание товара к определенной сумме денег, которая является его ценой.

2. Деньги как средство накопления, сбережения и образования сокровищ. Деньги выполняют подобную функцию, когда оказываются изъятыми в течение длительного времени из обращения с целью накопления. При этом обладателю сокровищ нужно стремиться к их приращению, т. е. не просто хранить деньги в укромном месте (это не будет способствовать самовозрастанию их стоимостного эквивалента). Для этого можно стать совладельцем какого-либо прибыльного бизнеса или клиентом банка, сделав вклад (срочный или до востребования), можно инвестировать свои сокровища в ценные бумаги ведущих компаний и т. д.

3. Деньги как средство обращения. Реализуя свои товары или услуги, фирма получает деньги, на которые может приобрести любые другие товары и услуги.

4. Деньги как средство платежа — если при функционировании денег как средства обращения имеет место одновременное встречное движение денег и товаров (услуг), то при использовании денег в качестве средства платежа в этом движении имеется разрыв. Такую функцию деньги выполняют, например, если товар реализуется с отсрочкой уплаты цены, т. е. в кредит. В результате не происходит обмена товара на деньги в момент его реализации потребителю. По истечении срока кредита покупатель погашает свои долговые обязательства, т. е. деньги выступают завершающим звеном в процессе обмена. Аналогично деньги функционируют при возврате любых других (а не только потребительского) кредитов, выплате заработной платы рабочим и служащим и пр.

5. Функция *мировых денег* — деньги (доллар, евро и пр.) признаются в качестве всеобщего универсального, используемого во всем мире, средства платежа.

На сегодняшний день в обращении находятся:

1. Наличные деньги — монеты, *банкноты* (выпускаются центральным банком), *казначейские билеты* (выпускаются министерством финансов или специальным финансовым органом).

2. Безналичные деньги — средства на счетах в банках, различные вклады в банках и пр.

Денежным документом, подтверждающим наличие счета ее держателя в банке, является *платежная банковская пластиковая карта* — дебетовая или кредитная.

По *дебетовой* [< лат. debet он должен] *карте* осуществляются платежи, не превышающие величину вклада на текущем счете в банке.

По *кредитной* [< лат. credit он верит]) *карте* («Виза», «Мастеркард», «Америкен экспресс» и пр.) осуществляются платежи, которые могут превышать размер вклада, но в пределах лимита, установленного банком. Т. е. владелец карты делает покупки в кредит, и в течение оговоренного срока задолженность перед банком должна быть погашена.

## Инфляция

Процесс обесценивания денег, снижения их покупательной способности, проявляющийся в первую очередь в общем росте цен, называется *инфляцией* [< лат. inflatio вздутие]. Инфляция сопровождается переполнением каналов обращения избыточными деньгами, не обеспеченными соответствующим объемом производимых товаров и услуг.

С точки зрения источников инфляции принято выделять *инфляцию спроса*, порождаемую избытком совокупного спроса, за которым в силу различных причин не успевает производство, и *инфляцию издержек*, источником которой является рост производственных издержек в результате повышения заработной платы или удорожания используемого производителями сырья, топлива, материалов.

Кроме того, инфляция может стимулироваться:

- неоправданно низким курсом национальной валюты (это стимулирует рост цен на импортные товары);
- *дефицитом государственного бюджета* — превышением расходов государственного бюджета над доходами;
- отрицательным внешнеторговым сальдо<sup>9</sup>;
- ростом внешней задолженности;
- монополизмом поставщиков и производителей<sup>10</sup>;
- эмиссией (выпуском) излишней денежной массы в обращение.

В зависимости от характера инфляции и темпов нарастания инфляционных процессов различают:

<sup>9</sup> Внешнеторговое сальдо [< ит. saldo расчет, расплата, остаток] — стоимостная разница между экспортом (вывозом) и импортом (ввозом) страны. Сальдо может быть положительным (если экспорт превышает импорт) и отрицательным (если импорт превышает экспорт).

<sup>10</sup> Подробнее о монополизме см. § 4.3. Рынки совершенной и несовершенной конкуренции.

1. *Ползучую инфляцию* — среднегодовой темп прироста цен не превышает 5-10%.

2. *Галопирующую* [*< галоп фр. galop скачкообразный ассиметричный аллюр*] *инфляцию* — измеряется двузначными цифрами и составляет в среднем от 10% до 100% в год.

3. *Гиперинфляцию* [*гипер < гр. huper над, сверх, по ту сторону + инфляция < лат. inflatio вздутие*] — практически неуправляемую инфляцию, когда рост цен превышает 100% в год (по методике МВФ 50-процентный рост цен в месяц).

## 2.5. Экономические агенты и их интересы

**Экономические агенты (хозяйствующие субъекты)** Итак, человек постоянно испытывает в большей или меньшей степени состояние неудовлетворенности, связанное с осознанием собственных потребностей в разнообразных благах и стремлением к их потреблению. Созданием этих благ занимаются в основном фирмы (предприятия).

*Экономическую (хозяйственную) деятельность* следует рассматривать как трансформацию производственных (косвенных) благ в потребительские (прямые) блага в целях удовлетворения потребностей населения и получения прибыли.

Оценкой целесообразности отбора используемых для производства факторов производства, адекватности их сочетаемости, а также потребительских свойств создаваемых товаров и услуг занимаются покупатели. Они либо принимают решение о приобретении потребительского блага, либо отказываются от покупки. Подобное поведение потребителей позволяет скорректировать, а в ряде случаев и изменить приоритеты коммерческой деятельности фирм: что, как и для кого производить.

Таким образом, в противовес решениям, принимаемым производителями в отношении ассортимента, качественных характеристик, дизайна, объема производства, цены, средств стимулирования сбыта и прочих моментов производственно-сбытовой политики, имеет место сдерживающее (отказ от покупки) или стимулирующее (рост продаж) поведение покупателей.

Риск фирмы состоит в возможных материальных, моральных, финансовых потерях (вплоть до банкротства) в случае несоответствия производимых ею материальных или нематериальных благ потребностям населения.

Безусловно, сведение деятельности любого предприятия только к наживе любыми способами упрощает понимание специфики рассматриваемой проблематики. В частности, многие фирмы, стремясь захватить и удержать рынок, завоевать новых покупателей, применяют политику снижения цен на свою продукцию (вплоть до политики товарного демпинга), однако подобные меры носят временный характер и в конечном итоге стабилизируют и улучшают положение фирмы, а значит, приносят прибыль.

Кроме того, производителями могут учитываться и множественные аспекты общественных и национальных интересов в целом, что также идет в разрез с традиционными представлениями о целях фирмы. Например, в последние годы многие предприятия придерживаются концепции социально-ответственного маркетинга, передают часть своей прибыли на различные социальные программы<sup>11</sup>.

*Концепция* [лат. conceptio система взглядов] *социально-ответственного маркетинга* [англ. marketing < market рынок, сбыт] провозглашает своей задачей удовлетворение потребностей покупателей более эффективными, чем у конкурентов, способами при сохранении или повышении уровня благосостояния, как потребителей, так и населения в целом.

Однако следует отметить, что подобная стратегия фирм лишь подогревает интерес к их продукции и дополнительно стимулирует их продажи. Действительно, во многом псевдоподмена фирмой собственных интересов общественными способствует расширению круга покупателей, увеличению объема продаж, поскольку у потребителей создается иллюзия, что они выполняют свой общественный долг, но не непосредственно пожертвовав некую сумму нуждающимся, а приобретая конкретные товары, часть прибыли от продажи которых используется в социальных целях.

В этом смысле концепция социально-ответственного маркетинга позволяет по-другому взглянуть и на потребителя, который, как показывает практика, стремится не только к удовлетворению своих частных, индивидуальных потребностей, но, находясь в социуме, испытывает на себе давление различных социальных проблем. Именно по

---

<sup>11</sup> К числу подобных компаний можно отнести, например, L'OCCITANE, (одноименный фонд занимается проблемами зрения, поддержкой женщин развивающихся стран, развитием и сохранением природы Прованса); Avon («Вместе против рака груди»); «The Body Shop» (производит косметику из натуральных ингредиентов, в простой, легко перерабатываемой упаковке, используя преимущественно натуральные компоненты, закупаемые в основном в развивающихся странах, не испытывает новые образцы на животных; делает взносы в пользу различных общественных организаций; поддерживает женщин развивающихся стран) и многих других.



этой причине он и приобретает товары социально-ориентированных компаний.

#### Виды экономических агентов

В зависимости от той роли, которую выполняют экономические агенты в национальной экономике, принято выделять:

- домашние хозяйства;
- фирмы (предприятия);
- государство;
- некоммерческие организации (в своей деятельности не преследуют цель извлечения прибыли, могут создаваться в благотворительных, образовательных и прочих целях).

#### Домашние хозяйства

*Домашние хозяйства* выступают в лице отдельных людей или их объединений (семей). Принадлежащие им производственные блага (труд, землю, капитал) домашние хозяйства предоставляют производителям товаров и услуг на платной основе. Получаемый домашними хозяйствами в результате доход они тратят на приобретение товаров и услуг для личного потребления, а также создают сбережения.

Таким образом, домашние хозяйства формируют спрос на товары и услуги и предложение экономических ресурсов. Они стремятся максимизировать полезность приобретаемых ими прямых благ, ранжируют свои потребности и осуществляют расходы в пределах полученного дохода.

#### Фирмы (предприятия)

*Фирмы (предприятия)*<sup>12</sup> концентрируют косвенные блага и трансформируют их в потребительские.

Получаемая фирмами в результате реализации товаров и услуг прибыль используется, в том числе, для закупки новых факторов производства у домашних хозяйств, а также в целях инвестирования. Таким образом, фирмы определяют предложение товаров и услуг и спрос на экономические ресурсы. Фирмы вкладывают в дело собственный или заемный капитал, доход от которого расходуется не просто на личное потребление, а на расширение производственной деятельности.

<sup>12</sup> Кроме терминов «фирма», «предприятие», часто используются термины «компания», «бизнес», хотя необходимо отметить, что компания — это фирма, имеющая организационно-правовую форму товарищества или общества (т. е. не любая фирма может считаться компанией), а бизнес [англ. business] — это не сама фирма, а осуществляемая ею коммерческая деятельность.

Существуют многообразные классификации фирм, в частности, по характеру собственности выделяют:

- *частные фирмы* — весь их уставный или складочный капитал принадлежит частным лицам;
- *государственные фирмы* — государству принадлежит либо контрольный (обеспечивающий право контроля над деятельностью компании) пакет акций этих фирм, либо фирма полностью принадлежит государству (владение 100% акций компании);
- *частно-государственные и государственно-частные фирмы*; если бóльшая часть уставного капитала принадлежит частным лицам, то речь идет о частно-государственной фирме, если преобладает государственное участие, то — о государственно-частной фирме.

**Государство**

Государство, о котором подробно говорилось в § 1.1., является регулятором всех процессов на микро- и макроуровне, создавая общие благоприятные условия хозяйствования, предоставляет широкий спектр общественных благ, перераспределяет доходы населения, формирует инфраструктуру, выступает активным участником экономических отношений в рамках национальной экономики и за ее пределами. Государство традиционно в большей или меньшей степени вмешивается в экономику, используя для этого различные формы и методы. Для оценки экономической активности государства используются следующие показатели:

- доля государственных расходов в ВВП;
- доля налогов в ВВП;
- размеры государственной собственности и продукции, производимой государственными предприятиями.

## 2.6. Конкуренция

**Понятие конкуренции**

Целью любой экономической деятельности в условиях рыночного механизма хозяйствования является получение прибыли. Если приложение усилий фирмой по извлечению прибыли путем создания пользующихся спросом товаров и оказания услуг населению дает положительный результат, то это привлекает и других производителей в данную сферу. Между фирмами возникают соперничество, борьба за наилучшие условия производства и сбыта производимых товаров и оказываемых услуг. Это и есть *конкуренция* [позднелат. *concurrentia* < *conspicere* сталкиваться]. Ее давление заставляет производителей удовлетворять общественные потребности наилучшим образом.

На действие конкурентного механизма обратил внимание еще А. Смит в своем труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.). Он сформулировал так называемый *принцип «невидимой руки» рынка*, в соответствии с которым производитель, преследуя собственную выгоду, реализует интересы всего общества. Это происходит потому, что если производимый фирмой товар не найдет своего потребителя, то она не получит ожидаемую прибыль, и напротив, если продукция удовлетворяет потребностям покупателя, то она будет пользоваться спросом на рынке. Таким образом, производителем движет «невидимая рука» рынка, когда он неосознанно, стремясь лишь к извлечению прибыли, реализует интересы общества, удовлетворяя потребности людей в товарах и услугах.

Эффективное хозяйствование в этом случае предполагает:

- использование новейших прогрессивных технологий;
- усовершенствование качественных характеристик продукции;
- создание принципиально новых товаров;
- улучшение организации производственного и управленческого процессов;
- изыскание путей сокращения издержек.

Легитимность механизма рыночной конкуренции обеспечивает государство, предусматривающее санкции в отношении предприятий, вышедших при осуществлении коммерческой деятельности за рамки закона.

Принято различать:

- межотраслевую и внутриотраслевую конкуренцию;
- ценовую и неценовую конкуренцию;
- добросовестную и недобросовестную конкуренцию;
- совершенную и несовершенную конкуренцию<sup>13</sup>.

Кроме того, существует своя специфика конкуренции в рамках:

- зарождающихся и быстрорастущих отраслей;
- зрелых отраслей;
- застойных и затухающих отраслей;
- фрагментированных отраслей;
- международных рынков.

**Межотраслевая и внутриотраслевая конкуренция**

*Межотраслевая конкуренция* представляет собой соперничество между фирмами, занятыми в разных отраслях и выпускающими различную продукцию. Для оценки эффективности собственного бизнеса они используют норму прибыли, сопоставляю-

<sup>13</sup> Подробнее см. § 4.3. Рынки совершенной и несовершенной конкуренции.

щую прибыль с затратами. В те отрасли, где норма прибыли выше, стремится капитал. В последующем за счет расширения предложения наблюдаются насыщение спроса товарами данной отрасли, снижение прибыльности бизнеса и новый поиск более эффективных сфер предложения факторов производства.

Если имеет место соперничество между предприятиями, занятыми производством и реализацией взаимозаменяемой или одинаковой продукции, речь идет о *внутриотраслевой конкуренции*. Для того чтобы обеспечить себе «место под солнцем», используется механизм ценовой или неценовой конкуренции.

**Ценовая конкуренция**

*Ценовая конкуренция* основана на ценовых колебаниях, маневрировании ценами в соответствии с колебаниями рыночной конъюнктуры,

т. е. предполагает реализацию товаров или услуг по более низким или более высоким, нежели у конкурентов, ценам.

Итак, ценовая конкуренция предусматривает реализацию двух стратегий:

1. Стратегии реализации товаров и услуг по более низким, нежели у конкурентов, ценам.
2. Стратегии реализации товаров и услуг по более высоким, нежели у конкурентов, ценам.

Рассмотрим эти стратегии подробнее.

**Стратегия реализации по сниженным ценам**

Стратегия реализации товаров или услуг по более низким, нежели у конкурентов, ценам, предполагает:

- снижение издержек производства на основе использования более дешевых материалов, сырья, применения материало- и энергосберегающих технологий, оптимизации процесса производства;
- целенаправленное занижение цены, т. е. отказ от части прибыли с использованием механизма скидок;
- ценовую дискриминацию.

Механизм скидок позволяет на этапе «затухания» спроса (периоды кризиса, сезонные колебания спроса), а также в целях блокирования вхождения конкурентов в отрасль сохранить конкурентные позиции и усилить их.

Не стоит путать снижение цен как метод добросовестной конкуренции с товарным демпингом, о котором речь пойдет ниже.

Кроме механизма скидок, фирмами используется также *ценовая дискриминация* [*лат. discriminatio различие*], под которой понима-

ют политику дифференциации цен по различным критериям. В частности, цены дифференцируют по следующим основаниям:

- по группам покупателей — отдельным группам покупателей один и тот же товар/услуга продается по разным ценам; при этом более высокие цены на данный товар или услугу компенсируют затраты, связанные с его (ее) реализацией другому сегменту по сниженным ценам; если сегмент, в рамках которого реализация товара происходит по сниженным ценам, находится за рубежом, то подобная политика будет являться, по сути, товарным демпингом и вызовет применение контрмер;
- по варианту товара или услуги — разные варианты товаров и услуг продаются по различным ценам;
- по территориальному принципу — один и тот же товар/услуга реализуется в разных местах по разным ценам;
- во времени — различия в цене товара или услуги по сезонам, месяцам, дням недели, времени суток.

Стратегия реализации по завышенным ценам

Стратегия реализации товаров или услуг по более высоким, нежели у конкурентов, ценам, предполагает установление наценок на товар.

*Наценка* представляет собой надбавку к цене.

Размер наценки предопределяется текущим состоянием рынка и условиями заключения конкретного контракта. Это составляющая цены, возмещающая издержки и обеспечивающая прибыль торговых и сбытовых предприятий.

Величина наценки зависит от коммерческих условий сделки и исчисляется либо в процентах к цене товара, либо в абсолютной сумме на единицу товара.

При расчете величины наценки используют следующие методики:

1. «Издержки плюс прибыль» (методика широко распространена из-за простоты расчетов).

2. Метод установления цены, близкой к цене спроса (на основе маркетинговых исследований устанавливается цена покупателя).

3. Ориентация на лидеров рынка.

В целом, при определении наценки фирма ориентируется на базовую цену товара, а затем с учетом конкуренции, уровня издержек и текущих изменений в условиях спроса корректирует цену с помощью наценки. Учитывая первостепенную важность отдельных категорий товаров (таких как лекарственные средства, изделия медицинского назначения и пр.), государство может устанавливать и регулировать наценки на эту продукцию.

Наценки устанавливаются в следующих случаях:

- если фирма занимает монопольное положение, в этом случае она устанавливает монопольную (завышенную) цену на свою продукцию;
- в случае завоевания лидирующих (не монопольных) позиций на рынке, позволяющих диктовать цену на рынке, в частности, когда на рынок поступает продукция-инновация, пока не имеющая аналогов; в этом случае устанавливается так называемая цена «снятия сливок», которая по мере насыщения рынка постепенно снижается;
- в случае сговора фирм-производителей и образования картельных соглашений;
- перед распродажами для создания в последующем иллюзии скидки покупателям;
- при ажиотажном спросе, когда покупатели даже в условиях роста цен приобретают товары (например, предполагаются длительный и значительный рост цен, девальвация национальной валюты и т. д.);
- когда производитель информирует (при помощи рекламы например) покупателя, что повышение цены связано с улучшением качества продукции, хотя на самом деле потребительские характеристики остались прежними или практически не изменились;
- в отношении предметов роскоши, высокие цены на которые сопряжены не только и не столько с отменными потребительскими характеристиками («качество всегда стоит денег»), но и с платой за «бренд», имя фирмы-производителя, обладание товарами которой подтверждает принадлежность к обеспеченному классу.

В любом случае завышение цен на продукцию сопряжено с особыми условиями конкурентной среды. Они либо искажаются (появляются монополисты и картели, предоставляются псевдосезонные скидки и пр.), либо определяются наиболее эффективной конкурентной стратегией фирмы, позволяющей ей временно занимать лидирующие позиции и устанавливать высокие цены на свою продукцию.

#### Неценовая конкуренция

*Неценовая конкуренция* сопряжена с использованием следующих методов:

- совершенствование потребительских свойств товара;
- улучшение условий послепродажного и сервисного обслуживания;
- расширение ассортимента предлагаемой к реализации продукции, в т. ч. за счет вывода на рынок товаров, не имеющих аналогов;
- разработка эффективной политики стимулирования сбыта, в т. ч. посредством активной рекламной кампании.

Немалую роль в завоевании сегмента рынка имеют также:

- *репутация* [фр. *réputation* < лат. *reputatio* обдумывание, размышление] *фирмы* — создавшееся общее мнение о достоинствах и недостатках производимой фирмой продукции;
- *гарантии* [фр. *garantie* ручательство], под которыми понимают поручительство; это условие, обеспечивающее что-либо (например качество).

Добросовестная  
и недобросовестная  
конкуренция

*Добросовестная конкуренция* представляет собой соперничество, борьбу между производителями товаров и услуг за наилучшие условия их производства и сбыта, осуществляемые в

рамках закона. Добросовестная конкуренция предполагает использование методов ценовой и неценовой конкуренции.

*Недобросовестную конкуренцию* можно определить как соперничество между производителями товаров и услуг за наилучшие условия их производства и сбыта, методы которого противоречат требованиям законодательства и деловой этики.

Методами недобросовестной конкуренции являются:

- промышленный шпионаж;
- шантаж;
- переманивание специалистов;
- подкуп;
- ложная реклама;
- производство *контрафактной* [< контрафакция < фр. *contrefaçon* подделка < лат. *contra* против + *facere* делать] *продукции* — продукции, выпускаемой под незаконно используемой торговой маркой<sup>14</sup> другой известной фирмы-изготовителя;
- производство *фальсифицированной* [< фальсификат нем. *Falsifikat* < лат. *falsificatum* подделанное] *продукции* — подделанной продукции, выдаваемой за настоящую;
- сокрытие *дефектов* [лат. *defectus* изъян, недостаток], т. е. несоответствий продукции предъявляемым к аналогичным товарам требованиям;
- отказ в предоставлении замены дефектного товара;
- махинации с деловой отчетностью;
- занятие монопольного положения на рынке;
- картельные соглашения;
- товарный демпинг и пр.

<sup>14</sup>Торговая марка — способ выделения и идентификации товара или услуги производителя.

*Картельные* [фр. cartel < ит. cartello] *соглашения* касаются преимущественно совместного регулирования сбыта. Кроме того, они часто затрагивают вопросы ассортиментной политики, масштабов производства, а также рассматривают возможности (в ограниченных масштабах) совместного производства продукции. Картельные соглашения заключаются как в письменной, так и в устной формах. В последнем случае речь идет о так называемых «джентльменских соглашениях», т. е. соглашениях, заключаемых без соблюдения официальных формальностей, что затрудняет противодействие подобному сговору. Отношение к картелям в разных странах различно. Так, если в странах Западной Европы картели делят на «желательные» и «вредные», то в США они вообще запрещены. Их функцию выполняют промышленные ассоциации (союзы предпринимателей).

Под *товарным демпингом* [англ. dumping букв. сбрасывание] понимают реализацию товаров одной страны на рынке другой страны по ценам ниже «нормальных», если при этом реализация причиняет или угрожает причинить ущерб производителю страны-импортера или замедляет создание национальной продукции. Цель товарного демпинга — завоевание новых рынков или подавление конкурентов на уже завоеванных сегментах рынков.

Задача государства — обеспечение максимальной прозрачности конкурентной среды, недопущение применения методов недобросовестной конкуренции путем контроля за ее легитимностью и применения контрмер в случае несоблюдения требований национального и международного законодательства.

Государству приходится устанавливать границы господства монополий, которые наносят существенный вред национальной экономике, проводить антидемпинговые расследования и прочие мероприятия, направленные на восстановление справедливой конкурентной борьбы.

## 2.7. Конкурентоспособность

**Понятие конкурентоспособности** С понятием конкуренции связан термин «конкурентоспособность». Под *конкурентоспособностью* понимают наличие устойчивых позиций на рынке.

Принято выделять:

1. *Конкурентоспособность товаров и услуг* — ее уровень определяется исходя из их качества, цены, моды, сезонности, престижности, конформности и прочих потребительских характеристик.



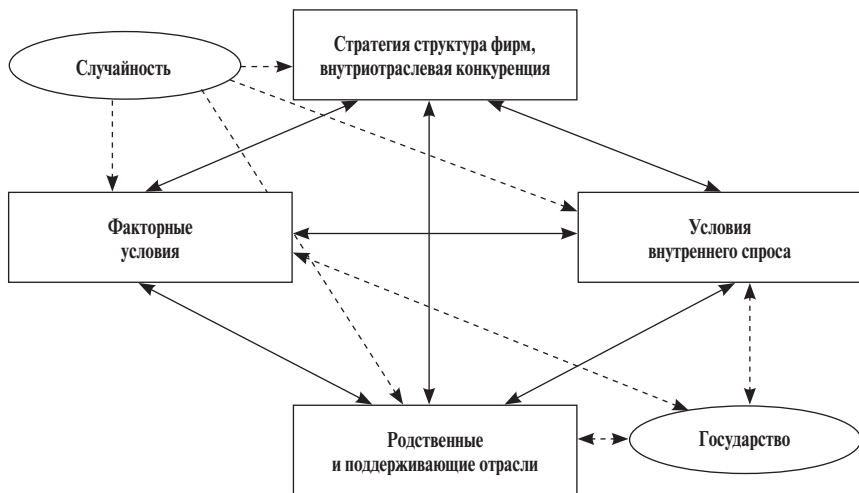


Рис. 2.2. Конкурентный ромб М. Портера

2. *Конкурентоспособность производителя*, при этом фирма либо занимает лидирующие позиции на рынке, либо позицию преследования лидеров, либо речь идет о предприятии, слабом во всех отношениях и находящемся в состоянии кризиса.

В качестве инструмента конкурентоспособности производителя выступают, по М. Портеру, пять сил:

- соперничество между конкурирующими продавцами в отрасли;
- рыночные попытки компаний из других отраслей завоевать потребителей с помощью своих товаров-заменителей;
- потенциальное появление новых конкурентов;
- рыночная власть и средства воздействия, используемые поставщиками сырья;
- рыночная власть и средства воздействия, используемые потребителями продукции.

3. *Конкурентоспособность страны*, определяемая детерминантами конкурентного ромба.

Конкурентный ромб

*Конкурентный ромб* (Рис. 2.2.) представляет собой группу из шести показателей, включая четыре детерминанты (вершины ромба) и два фактора конкурентоспособности, выделенные пунктиром, — случайность и государство.

К числу детерминант конкурентного ромба принято относить:

- факторные условия;
- условия внутреннего спроса;
- родственные и поддерживающие отрасли;
- стратегию и структуру фирм, внутриотраслевую конкуренцию.

Конкурентный ромб — это неотъемлемая компонента теории конкурентных преимуществ нации, разработанной М. Портером.

**Факторные условия** М. Портер выделил 5 групп факторных условий:

- людские ресурсы (с разбивкой на отдельные группы работников, включая ученых высшей категории);
- природные ресурсы (включая также климат и географическое положение страны);
- капитал (с учетом национальных различий в условиях финансирования и разнообразия видов национальных рынков капитала);
- научно-информационный потенциал (все накопленные страной знания, связанные с производством товаров и услуг — научные, технические, рыночные и т. д.);
- инфраструктуру (тип, качество и стоимость видов инфраструктуры, влияющих на конкурентоспособность).

Эти факторы М. Портер подразделяет, в свою очередь, на базисные и развитые, общие и специализированные. Он указывает, что конкурентоспособность, основанная на базисных факторах, к числу которых можно отнести, например, природные ресурсы и неквалифицированную рабочую силу, непрочна, т. к. на мировой рынок могут выйти другие страны с более дешевыми природными ресурсами и трудом. В то же время недостаток факторов может быть не слабостью, а сильной стороной в конкурентной борьбе, побуждая предприятия осуществлять нововведения и усовершенствования и создавать развитые факторы.

**Условия внутреннего спроса**

Такой показатель конкурентного ромба как условия внутреннего спроса продолжает играть огромную роль несмотря на глобализацию конкуренции. Выигрывают в конкурентной борьбе страны, где развитию определенного сегмента рынка уделялось большее внимание в связи с особыми внутренними условиями, в то время как спрос на эту продукцию в других странах был пока невысок. Еще большее, чем сегментный состав спроса, значение имеют «качества» потребителей, их требовательность и квалификация. При этом очень важно, чтобы этот повышенный национальный спрос предвосхищал будущий спрос мирового рынка. Таким образом, мож-

но сказать, что определяющее значение имеет не объем внутреннего спроса, а его качество и соответствие тенденциям развития спроса на мировом рынке.

**Родственные и поддерживающие отрасли** Из родственных и поддерживающих отраслей поступают необходимые полуфабрикаты и вспомогательное оборудование высокого класса. В последнее время этой детерминанте придается растущее значение ввиду отмеченной М. Портером особенности: конкурентоспособными бывают обычно не отдельные отрасли, а *кластеры*, где компании интегрируются по горизонтали и/или вертикали. Причем эти кластеры имеют тенденцию к концентрации в рамках ограниченного географического пространства.

**Стратегия и структура фирм, внутриотраслевая конкуренция** Стратегия и структура фирм, внутриотраслевая конкуренция — группа очень разнородных, но особенно важных в рамках конкурентного ромба факторов. Избранная фирмой рыночная стратегия и организационная структура, предполагающие необходимую гибкость — важные предпосылки включения в международную торговлю. Способ менеджмента фирм и виды конкуренции подвержены влиянию национальных особенностей. Серьезным стимулом является достаточная конкуренция на национальном рынке. Поскольку ромб функционирует как система, отсутствие этого условия может парализовать все ее функционирование. При этом наличие конкурентов внутри страны — гораздо более стимулирующий фактор, чем иностранная конкуренция, поскольку «свои» находятся в равных стартовых условиях относительно сырья, стоимости рабочей силы, законодательства.

**Случайность как фактор конкурентоспособности** К числу случайных событий, также оказывающих влияние на конкурентоспособность, можно отнести: изобретения, крупные технологические сдвиги, резкие изменения на мировых финансовых рынках или в обменных курсах валют, резкий подъем мирового локального спроса, политические решения иностранных правительств, военные конфликты и т. д.

**Государство как фактор конкурентоспособности** Государство М. Портер не включил в основополагающие четыре группы факторов в связи с тем, что государство не в состоянии создать конкурентоспособные отрасли — это дело самих предприятий. Роль государства, за исключением первых стадий

международной конкуренции, должна быть косвенной — ему следует побуждать предприятия ставить перед собой более сложные цели и подниматься на новые, более высокие уровни конкурентоспособности. М. Портер также указывает, что для создания конкурентного преимущества отрасли требуется не меньше десяти лет. Для политиков же десятилетие — вечность, отсюда их стремление применять меры, дающие краткосрочный эффект.

Вышеперечисленные детерминанты находятся в постоянном взаимодействии и развитии. Систему, которую они образуют, трудно продублировать, на это уйдет много времени. В этом и состоит конкурентное преимущество той отрасли, в которой страна создает конкурентный ромб.

## Резюме

Удовлетворение потребностей — первооснова создания и функционирования экономической системы, повышения ее эффективности.

Принято выделять: осознанные и неосознанные потребности; первичные (низшие) и вторичные (высшие) потребности; индивидуальные (частные) и общественные (коллективные) потребности.

К числу индивидуальных (частных) потребностей можно отнести потенциальные и платежеспособные потребности (в т. ч. предметы первой необходимости, предметы роскоши).

К числу общественных (коллективных) потребностей можно отнести потребности: в обеспечении законности и правопорядка, мирном существовании, медицинском обслуживании, образовании и пр.

В соответствии с пирамидой потребностей А. Маслоу принято выделять следующие уровни потребностей: 1. Низший. Физиологические потребности: голод, жажда, половое влечение и пр. 2. Потребность в безопасности: чувство уверенности, избавление от страха и неудач. 3. Потребность в принадлежности и любви. 4. Потребность в уважении: достижение успеха, одобрение. 5. Познавательные потребности: знать, уметь, понимать, исследовать. 6. Эстетические потребности: гармония, порядок, красота. 7. Высший. Потребность в самоактуализации: реализация своих целей исходя из способностей, развитие собственной личности.

Средством удовлетворения потребностей служат блага. Принято выделять: экономические и неэкономические блага; частные и общественные (чистые и смешанные) блага; потребительские (прямые) и производственные (косвенные) блага.

К числу экономических благ можно отнести: дефицитные товары и услуги; используемые в производстве прямых благ ресурсы.

Частные блага производят фирмы (предприятия), общественные блага — государство (поскольку рынок не в состоянии предоставить их вообще или в оптимальном количестве) и (частично) фирмы.

К числу частных благ можно отнести разнообразные товары и услуги, к числу общественных — законотворчество, общественный порядок, образование, национальную оборону, медицину (здравоохранение), обеспечение социальной справедливости и пр.

К числу потребительских (прямых) благ можно отнести предлагаемые на рынке товары (материальные блага) и услуги (нематериальные блага).

Товар с момента зарождения идеи об его создании до момента ухода с рынка и замены новым товаром проходит свой жизненный цикл — этапы внедрения, роста, зрелости и упадка. На этапе зрелости с целью стимулирования спроса используется механизм скидок.

Ценность товара для покупателя может определяться исходя из его качества, долговечности; надежности; престижности, конформности; экологичности; энергоемкости, условий послепродажного и сервисного обслуживания, а также соотношения цены и вышеперечисленных характеристик.

Услуги принципиально отличаются от товара своим непостоянством качества, неосвязаемостью, несохраняемостью, нетранспортабельностью и прочими особенностями.

Ценность услуги определяется ее качеством, престижностью, конформностью, а также соотношением цены и вышеперечисленных характеристик.

Истинное качество услуги возникает в момент ее потребления, для оценки качества услуги необходимо адекватное индивидуальное восприятие.

Те блага, которые представляют ценность для человека и при этом способны в полной мере удовлетворить его потребности, составляют его богатство.

Принято выделять потребительную и меновую ценность (стоимость) блага.

С понятием ценности тесно связано понятие полезности, поскольку ценность товара (блага) определяется его полезностью. Представители теории предельной полезности выделяли абстрактную (родовую) и конкретную полезность.

В соответствии с теорией предельной полезности при потреблении каждой последующей единицы блага ее полезность меньше полезности предыдущей единицы блага, в результате чего ценность (стоимость) — это полезность предельного экземпляра, удовлетворяющего наименее настоятельную потребность. Подобный подход позволяет объяснить так называемый «парадокс Смита».

Ценность (стоимость) формируется исходя из взаимодействия рыночных сил, лежащих как на стороне спроса (предельная полезность), так и на стороне предложения (издержки производства). Подобный подход (отказ от монистической теории стоимости) был сформулирован А. Маршаллом.

Цена есть денежный эквивалент полезности товаров и услуг, обращающихся на рынке.

Деньги выполняют различные функции в экономике (мера стоимости, средство образования сокровищ, средство платежа, средство обращения, функция мировых денег) и выступают в наличной и безналичной формах.

Потребности (как в материальных, так и в нематериальных благах) в соответствии с законом возвышения потребностей с течением времени растут и расширяются. Возможности по их удовлетворению ограничены имеющимися на данный момент времени экономическими ресурсами, используемыми для создания этих материальных и нематериальных благ. В результате между процессом производства и процессом потребления возникает противоречие, стимулирующее процесс производства.

На основе взаимодействия спроса и предложения конкретного вида экономических благ формируется его рынок.

К числу производственных (косвенных) благ (экономических ресурсов, факторов производства) можно отнести: трудовые ресурсы (труд), предметы труда, средства труда, технологию (овеществленную, неовеществленную), организацию производства.

В соответствии с другой общепризнанной классификацией к числу экономических ресурсов принято относить: труд (интеллектуальный и физический, квалифицированный и неквалифицированный); землю; капитал (реальный — основной и оборотный — и денежный); предпринимательство; науку; информацию (первичную, вторичную, коммерческую, конфиденциальную и пр.).

При этом все экономические ресурсы тесно взаимодействуют и оказывают влияние друг на друга.

Использование этих ресурсов в процессе производства предполагает соблюдение принципа эффективности и принципа альтернативного выбора решений.

Для обеспечения этих принципов необходимы производительные силы (естественные, общественные, всеобщие).

Собственниками экономических ресурсов являются домашние хозяйства, фирмы и государство, потребителями — преимущественно фирмы, которые выступают основными продуцентами потребительских (прямых) благ.

Собственники экономических ресурсов передают их во временное пользование потребителям за некую плату. Это могут быть: рента, заработная плата, процент, предпринимательский доход, доход от интеллектуальной собственности.

Задача потребителей экономических ресурсов — определить оптимальное сочетание факторов производства, получить доступ к ним в условиях их ограниченности, эффективно воплотить косвенные блага в товарах и услугах, пользующихся спросом на рынке, и получить в итоге вознаграждение в виде прибыли.

Принято выделять: валовую, чистую, бухгалтерскую, экономическую и нормальную прибыль.

В процесс, связанный с использованием факторов производства и созданием представляющих ценность материальных и нематериальных благ, оказываются втянутыми различные экономические агенты — домашние хозяйства, государство, фирмы (предприятия).

Домашние хозяйства формируют спрос на товары и услуги и предложение экономических ресурсов.

Государство выступает регулятором всех процессов на микро- и макроуровне, создавая общие благоприятные условия хозяйствования, предоставляет широкий спектр общественных благ, перераспределяет доходы населения, формирует инфраструктуру, выступает активным участником экономических отношений в рамках национальной экономики и за ее пределами.

Фирмы — частные, государственные, государственно-частные и частно-государственные — концентрируют косвенные блага и трансформируют их в потребительские. Для извлечения прибыли им приходится прикладывать усилия — вступать в соперничество, конкурентную борьбу.

Принято различать: межотраслевую и внутриотраслевую конкуренцию, ценовую и неценовую конкуренцию, добросовестную и недобросовестную конкуренцию; совершенную и несовершенную конкуренцию.

Ценовая конкуренция предполагает снижение издержек производства, использование механизма скидок и наценок, а также ценовую дискриминацию.

В рамках неценовой конкуренции особое значение приобретают: репутация фирмы, ее гарантии, совершенствование потребительских свойств товара, улучшение условий послепродажного и сервисного обслуживания, расширение ассортимента предлагаемой к реализации продукции, разработка эффективной политики стимулирования сбыта, в т. ч. посредством активной рекламной кампании.

Добросовестная конкуренция предполагает использование методов ценовой и неценовой конкуренции.

Методами недобросовестной конкуренции являются: промышленный шпионаж, шантаж, переманивание специалистов, подкуп, ложная реклама, производство контрафактной и фальсифицированной продукции, сокрытие дефектов, отказ в предоставлении замены дефектного товара, махинации с деловой отчетностью, занятие монопольного положения на рынке, картельные соглашения, товарный демпинг и т. д.

С понятием конкуренции связан термин «конкурентоспособность». Принято выделять: конкурентоспособность товаров и услуг, конкурентоспособность производителя, а также конкурентоспособность страны, определяемую следующими детерминантами конкурентного ромба (по М. Портеру): факторные условия; условия внутреннего спроса; родственные и поддерживающие отрасли; стратегия и структура фирм, внутриотраслевая конкуренция. Кроме обозначенных выше детерминант, Портером указаны (пунктиром) еще два фактора конкурентоспособности страны — случайность и государство. Находясь в тесном взаимодействии и претерпевая изменения, все детерминанты конкурентного ромба формируют уникальные конкурентные преимущества отрасли.

## Основные термины и понятия

Потребности	Закон Энгеля
Первичные потребности	Вторичные потребности
Индивидуальные (частные) потребности	Потенциальные потребности
Платежеспособные потребности	Предметы первой необходимости
Предметы роскоши	Общественные (коллективные) потребности
Пирамида потребностей (психологическая классификация)	Благо
А. Маслоу	
Экономические блага	Дефицитность товаров и услуг
Частные блага	Общественные блага
Лобби	Субсидия
Трансфертный платеж	Чистые общественные блага
Смешанные общественные блага	Потребительские (прямые) блага
Материальные блага	Нематериальные блага
Экономические ресурсы (производственные (косвенные) блага, факторы производства)	Товар
Продукция	Товар (предмет) краткосрочного использования
Товар (предмет) длительного пользования	Потребительские характеристики товара
Качество	Дизайн
Конформность	Престижность



Жизненный цикл товара	Внедрение
Рост	Зрелость
Упадок	Скидка
Бонусная скидка	Временная скидка
Дилерская скидка	Закрытая скидка
Количественная скидка продавца (экспортера)	Скидка «сконто»
Специальная скидка	Услуга
Природа услуги	Потребительские характеристики услуги
Закон возвышения потребностей	Принцип эффективности использования экономических ресурсов
Принцип альтернативного выбора решений	Производительные силы
Естественные производительные силы	Собственники экономических ресурсов
Экономическое поведение	Потребители экономических ресурсов
Предметы труда	Средства труда
Техника	Технология
Овеществленная технология	Неовещественная технология
Организация производства	Материальные ресурсы
Финансовые ресурсы	Интеллектуальные, духовные ресурсы
Труд	Интеллектуальный труд
Физический труд	Квалифицированный труд
Неквалифицированный труд	Земля (природные ресурсы)
Капитал	Реальный (вещественный, физический) капитал
Основной капитал	Оборотный капитал
Денежный капитал	Инвестиции
Внутренние инвестиции	Иностранные инвестиции
Прямые инвестиции	Портфельные инвестиции
Прочие инвестиции	Предпринимательские способности (предпринимательство)
Наука	Инновации
Научно-технический прогресс (НТП)	Научно-техническая революция (НТР)
Информация	Первичная информация
Вторичная информация	Внутренние источники вторичной информации
Коммерческая информация	Конфиденциальная информация
Общая информация	Секретная информация
Ноу-хау	Синдикативная информация
Прибыль	Валовая прибыль
Чистая прибыль	Бухгалтерская прибыль
Экономическая прибыль	Нормальная прибыль
Постоянные издержки	Переменные издержки
Валовые издержки	Средние издержки
Предельные издержки	Явные издержки
Альтернативные издержки	Доходы от экономических ресурсов
Рента	Заработная плата
Процент	Предпринимательский доход
Доход от интеллектуальной собственности (научно-технического прогресса)	Лицензионное соглашение
Лицензиар	Лицензиат
Роялти	Паушальные платежи

Богатство	Ценность (стоимость)
Потребительная ценность (стоимость)	Меновая ценность (стоимость)
Полезность	Абстрактная (родовая) полезность
Конкретная полезность	Предельная полезность
Парадокс Смита	Монистическая теория стоимости
Цена товара или услуги	Деньги
Деньги как мера стоимости	Деньги как средство накопления, сбережения и образования сокровищ
Деньги как средство обращения	Деньги как средство платежа
Мировые деньги	Наличные деньги
Банкноты	Казначейские билеты
Безналичные деньги	Платежная (банковская) пластиковая карта
Дебетовая карта	Кредитная карта
Инфляция	Инфляция спроса
Инфляция издержек	Дефицит государственного бюджета
Внешнеторговое сальдо	Ползучая инфляция
Галопирующая инфляция	Гиперинфляция
Экономическая (хозяйственная) деятельность	Концепция социально-ответственного маркетинга
Домашнее хозяйство	Фирма (предприятие)
Компания	Бизнес
Частная фирма	Государственная фирма
Частно-государственная фирма	Государственно-частная фирма
Конкуренция	Принцип «невидимой руки» рынка
Межотраслевая конкуренция	Внутриотраслевая конкуренция
Ценовая конкуренция	Ценовая дискриминация
Наценка	Неценовая конкуренция
Репутация фирмы	Гарантии
Добросовестная конкуренция	Недобросовестная конкуренция
Контрафактная продукция	Фальсифицированная продукция
Дефект	Картельное соглашение
Торговая марка	«Джентльменское соглашение»
Товарный демпинг	Конкурентоспособность
Конкурентоспособность товаров и услуг	Конкурентоспособность производителя
Конкурентный ромб	Базисные факторы
Развитые факторы	Факторные условия
Условия внутреннего спроса	Родственные и поддерживающие отрасли
Кластер	Стратегия и структура фирм, внутриотраслевая конкуренция
Случайность	Государство как фактор конкурентоспособности

## Вопросы для самопроверки

1. Почему считается, что удовлетворение потребностей есть первооснова создания и функционирования экономической системы? В какой мере потребности безграничны?
2. Перечислите индивидуальные и коллективные потребности. Какова их взаимосвязь с экономическими и неэкономическими благами?

3. Возможен ли частичный или полный отказ от удовлетворения одних потребностей (например физиологических) в пользу других (например познавательных) потребностей? Приведите примеры.
4. При каких обстоятельствах неэкономические блага превращаются в экономические? Приведите примеры.
5. Перечислите особенности товара и услуги как потребительских благ. В какой мере товары и услуги в экономическом кругообороте оказываются взаимосвязанными?
6. В чем специфика понятия богатства? Как взаимосвязаны богатство, ценность и полезность?
7. Раскройте «парадокс Смита». Как его объясняет теория предельной полезности?
8. Какой принципиально новый подход к определению ценности товара был предложен А. Маршаллом? Насколько он актуален в современных условиях?
9. Как взаимосвязаны категории «цена» и «деньги»? Перечислите функции денег.
10. Раскройте сущность понятия экономических ресурсов и перечислите основные экономические ресурсы. Являются ли экономические ресурсы экономическими благами?
11. Какие виды дохода получают собственники экономических ресурсов? Что происходит, если их доход превышает доход потребителей этих же экономических ресурсов?
12. Какие функции в процессе, связанном с использованием факторов производства и созданием представляющих ценность материальных и нематериальных благ, возлагаются на домашние хозяйства, фирмы, государство? Могут ли экономические агенты справиться с этими функциями без взаимодействия друг с другом и почему?
13. Почему фирмам приходится конкурировать между собой? Какие условия способствуют недобросовестной конкуренции?

## Глава 3.

# Основы воспроизводства экономики

Хозяйственная жизнь общества сложна и многообразна. Она предполагает удовлетворение потребностей населения в материальных и нематериальных благах. Ввиду неисчерпаемости потребностей процесс создания и реализации этих благ является непрерывным и замкнутым (может быть представлен в виде кругооборота). Кроме того, для процесса производства характерно сочетание противоположных тенденций — тесного взаимодействия различных экономических агентов, каждый из которых не может функционировать обособленно, и борьбы, противодействия множества производителей за доступ к экономическим ресурсам и за наилучшие условия производства и сбыта продукции.

### 3.1. Общественное производство

Общественное  
производство,  
воспроизводство

В ходе процесса *общественного производства* происходит трансформация различных экономических ресурсов в материальные и нематериальные блага.

Главное противоречие общественного производства в соответствии с законом возвышения потребностей — это противоречие между производством и потреблением, что стимулирует производителей к поиску наиболее эффективных путей удовлетворения потребностей покупателей.

Ввиду того что этот процесс непрерывно возобновляемый, циклический, его принято называть процессом *воспроизводства*, который включает в себя несколько взаимосвязанных стадий:

- производство;
- распределение;
- обмен;
- потребление.

Действительно, в отличие от любого механизма, экономика функционирует непрерывно, человечество ни на секунду не перестает производить, распределять, обменивать, потреблять.

Принято выделять:

- *простое воспроизводство* (производство возобновляется в неизменных масштабах);
- *расширенное воспроизводство* (производство во все увеличивающихся масштабах), обеспечивающее рост национальной экономики.

**Производство** Первоосновой производства в условиях рыночного ведения хозяйства было потребление, а не прибыль.

Подобный подход характерен для следующих стадий развития общественных отношений:

- для первобытного общества; в те далекие времена люди охотились и занимались собирательством для обеспечения своих первичных потребностей;
- рабовладельческого общества, где создаваемые рабами блага потреблялись рабовладельцами; лишь ничтожная часть этих благ доставалась самим рабам;
- феодализма, когда удовлетворялись в первую очередь нужды феодалов.

Аналогичный подход (он нашел свое отражение в социалистическом лозунге «производство во имя потребления, а не ради прибыли») приветствовался и в рамках административно-командной системы, о которой речь пойдет ниже.

В условиях функционирования рыночного механизма хозяйствования первоосновой производства выступает прибыль. В этом смысле потребление — это лишь необходимое условие получения прибыли, но не цель процесса воспроизводства.

Начиная со времен А. Смита, экономисты занимаются анализом рыночного хозяйства со сферы распределения и обмена, поскольку условиями появления экономики являются распределение на основе ценовых сигналов и добровольный обмен.

**Распределение** Распределение как стадия процесса воспроизводства опосредует связь между производством и потреблением.

*Распределение* — это, прежде всего, определение доли и объема поступающих в потребление субъектами хозяйствования экономических благ.

В узком смысле принято рассматривать лишь распределение созданных материальных и нематериальных благ, а в широком — распределение не только произведенных товаров и услуг, но и факторов производства.

В рыночной системе хозяйствования распределение происходит под воздействием ценового механизма и во многом определяется тем,

как распределены факторы производства между их собственниками, хотя зависимость факторного дохода от доли собственности на этот фактор не столь проста и однозначна.

Принято выделять:

- первичное распределение;
- вторичное распределение (перераспределение).

От того, как будет происходить распределение товаров, услуг, косвенных благ, зависит, насколько экономика окажется эффективной и будет ли достигнута социальная справедливость. Именно по этой причине проблема распределения всегда оставалась одной из центральных проблем экономической теории.

### Обмен

*Обмен* предполагает доставку произведенных благ и факторов производства субъектам экономической деятельности. В этом смысле обмен так же производителен, как и производство, поскольку способствует перемещению в пространстве благ таким образом, чтобы наиболее эффективно удовлетворять потребности людей.

Принято выделять:

- обмен результатами производственного процесса, опосредуемый деньгами;
- обмен внутри производственного процесса, необходимость которого вызвана *общественным разделением труда*, т. е. обособлением отдельных видов деятельности между людьми, предприятиями, отраслями и странами. Его следствием стало формирование отраслей и секторов экономики.

Факт обмена произведенными материальными и нематериальными благами на деньги подтверждает ценность этих благ для потребителя, а значит, доказывает целесообразность выпуска данной продукции. Товары или услуги, участвующие в обмене, нашли своего покупателя, а это своего рода заказ на выпуск аналогичных благ в будущем. Таким образом, обмен стимулирует процесс воспроизводства.

Что же касается обмена внутри производственного процесса, то он способствует развитию сложных, многосторонних связей между отдельными хозяйствующими субъектами, развитию между ними сотрудничества, поиску более эффективных комбинаций используемых факторов производства.

### Потребление

*Потребление* представляет собой конечный пункт процесса воспроизводства и предполагает удовлетворение потребностей, как домашних хозяйств, так и предприятий.

Соответственно, по целям потребления можно выделить:

- *личное потребление* (потребление домашних хозяйств);
- *производственное потребление* (потребление фирмами факторов производства в целях простого или расширенного воспроизводства).

Потребляемые домашними хозяйствами материальные блага могут быть как взаимозаменяемыми, так и взаимодополняемыми.

*Взаимозаменяемость* предполагает, что вместо данного товара можно потратить другой, имеющий:

- аналогичные, практически идентичные потребительские свойства (например, придя в магазин и увидев, что цены на кефир любимой марки резко выросли или его попросту нет на прилавке, покупатель может приобрести кефир другой марки);
- близкие потребительские свойства (в аналогичной ситуации потребитель может вообще отказаться от приобретения кефира в пользу ряженки, удовлетворяющей его потребность в кисломолочных продуктах).

Взаимозаменяемые товары называются *товарами-субститутами* [ $<$  субституция  $<$  лат. substitutio постановка].

При *взаимодополняемости* потребление одного блага без другого невозможно. К числу таких товаров можно отнести, например: автомобиль и бензин, компьютер и программное обеспечение; перьевую ручку и чернила; комнатное растение и горшок; декоративную косметику и средства для снятия макияжа; электронные часы и батарейки и пр.

## 3.2. Общественное разделение труда

Понятие  
общественного  
разделения труда

Основой эффективного хозяйствования предприятий выступает общественное разделение труда, которое впервые возникло в результате обособления пастушеских племен от земледельческих, во второй раз — при отделении ремесла от земледелия, что послужило началом отделения города от деревни; в третий — при выделении торговли и купечества. В последующем общественное разделение труда только углублялось.

Принято выделять следующие виды общественного разделения труда:

1. *Общее* — отраслевая специализация (по сферам производства и отраслям народного хозяйства).

2. *Частное* — предметная специализация (по отдельным видам товаров и услуг).

3. *Единичное — узловая и поддетальная специализация* [ $\ll$  лат. *specialis* особый] (изготовление отдельных деталей, узлов, компонентов конечной продукции) и *технологическая специализация* (специализация на отдельных стадиях производственного процесса).

Единичное разделение труда способствует в определенной мере повышению производительности труда, поскольку работник легче усваивает и эффективнее выполняет ограниченный круг операций, кроме того, в рамках единичного разделения труда создаются предпосылки для внедрения и совершенствования используемых технологий, машин и оборудования.

С другой стороны, работник, имея узкую специализацию, в профессиональном смысле становится более ограниченным, поскольку выполняет незначительный, однообразный круг работ. Кроме того, в ходе внедрения новейших технологий его труд может быть заменен машинным, а незначительность общего объема выполняемых работ (каждый человек — лишь «винтик» огромного механизма, который в любой момент можно заменить другим таким же «винтиком») и неготовность в случае увольнения быстро перепрофилироваться на осуществление не столь узко специализированных, но смежных видов трудовой деятельности ставят его в зависимость от работодателя.

С вышеперечисленными видами общественного разделения труда связано *профессиональное (квалификационное) разделение труда*, вызванное различиями в сложности и ответственности выполняемых работ, а также в предъявляемых к подготовке работника требованиях.

Первоосновой общественного разделения труда выступает противоречие между процессом производства и потребления, между ограниченностью возможностей по удовлетворению экономических потребностей и неограниченностью этих потребностей. Для снятия данного противоречия, в целях более полного удовлетворения растущих потребностей людей необходимы:

- более узкая специализация производства;
- развитие производственного, торгового, научно-технического и иного сотрудничества между различными фирмами в рамках кооперации труда.

Специализация  
производства  
и кооперация труда

Под *специализацией производства* понимается такая форма общественного разделения труда, при которой отрасли, подотрасли и предприятия сосредоточены на выпуске однородной

продукции.

Если речь идет о специализации фирмы, то концентрация на выпуске данного вида продукции может обеспечивать фирме устойчи-



вые конкурентные позиции. В этом случае предприятию нет смысла осуществлять диверсификацию своего бизнеса. В частности, есть несколько крупных фирм, обеспечивших себе прекрасную репутацию и специализирующихся на определенном, узком сегменте. К их числу можно отнести: McDonalds, Херох, Polaroid, Coca-Cola и многих других.

*Диверсификация* [лат. *diversus* разный + *facere* делать] предполагает в рассматриваемом контексте расширение номенклатуры производимых фирмой товаров и услуг и/или географической территории.

В рамках диверсификации возможна реализация нескольких подходов:

- стратегии родственной диверсификации;
- стратегии неродственной диверсификации;
- стратегии внедрения в новые отрасли;
- стратегии международной диверсификации;
- стратегии обновления компании и пр.

Недиверсифицированные фирмы в состоянии трансформировать свои знания и опыт в устойчивое конкурентное преимущество, однако необходимо помнить о существовании *критической* [< критика < гр. *kritikē* искусство разбирать, судить] *точки специализации операций* (деления работ на более мелкие операции или сокращения контроля), после достижения которой получаемая фирмой прибыль имеет тенденцию к сокращению.

Под *кооперацией* [< лат. *cooperatio* сотрудничество] *труда* подразумевается такая форма общественного разделения труда, при которой его участники (непосредственные субъекты производственного кооперирования промышленных предприятий) на основе долгосрочных контрактов согласовывают условия совместной деятельности в сфере производства, проектирования и сооружения объектов, сбыта, оказания услуг и т. д. Это вид содействия, участники которого извлекают из него пользу. Важными элементами заключаемого договора в этом случае являются обеспечение бесперебойности поставок и возможность применения санкций за нарушение оговоренных условий.

Кооперация труда эффективна благодаря следующим факторам:

- консолидация материальных, научных и иных ресурсов участников;
- удешевление производственного и сбытового процесса, а также стоимости научных изысканий;
- совместное создание развитых конкурентных преимуществ;
- повышение эффективности управления, в т. ч. за счет организационных факторов.

Территориальное и международное разделение труда

Проблемами общественного разделения труда занимались многие исследователи — У. Петти, А. Фергюсон, Д. Рикардо, А. Смит («Исследование о природе и причинах богатства народов»), К. Маркс («Капитал» (1867 г.) и другие работы). В частности, идея создания научной теории разделения труда принадлежит Смигу. Смит занимался исследованием роли разделения труда в развитии общества в домашинный мануфактурный период, когда роль разделения труда в развитии производительных сил общества была определяющей. По его мнению, общественное разделение труда есть важнейший фактор роста производительности труда и экономического прогресса. А. Смит трактовал общественное разделение труда как производительную силу труда и капитала. Им были рассмотрены факторы, влияющие на разделение труда, главные формы проявления общественного разделения труда на предприятия (в мануфактуре), между отраслями, между промышленностью и торговлей, городом и деревней, умственным и физическим трудом, территориальное и международное разделение труда<sup>15</sup>.

Под *территориальным разделением труда* подразумевают такое общественное разделение труда, в рамках которого производство отдельных видов товаров сосредоточено в регионах с наиболее благоприятными для этого географическим положением и климатом и доступными капитальными, природными и трудовыми ресурсами.

*Международное разделение труда (МРТ)* предполагает концентрацию экономической деятельности отдельных стран на выпуске той продукции, по которой у страны имеются конкурентные преимущества. Это высшая ступень общественного разделения труда, порождающая международную специализацию и международную кооперацию труда.

Международная специализация производства

Под *международной специализацией производства* понимается такая форма международного разделения труда, при которой национальные отрасли, подотрасли и предприятия ориентируются на выпуск однородной продукции, сверх потребностей внутреннего рынка.

Условно можно выделить:

- межотраслевую специализацию;
- внутриотраслевую специализацию.

*Межотраслевая специализация* предполагает сосредоточение в отдельных странах определенных отраслей производства при отсутствии в них целого ряда других отраслей. Исторически первой появилась

<sup>15</sup> Подробнее см. § 5.5. Теория абсолютных преимуществ.

именно межотраслевая специализация, в рамках которой в ряде стран Азии, Африки и Латинской Америки приоритетным было (а во многих случаях и остается) производство минерального и сельскохозяйственного сырья. Подобная специализация не давала этим странам устойчивых конкурентных преимуществ, а потому не позволяла обеспечить высокий уровень личного и общественного благосостояния.

Однако данный вид межотраслевой специализации был характерен и для развитых стран, особенно тех из них, которые имели относительно небольшие по размеру территорию и численность населения. Например, Норвегия в довоенный период специализировалась на производстве алюминия, Бельгия — чугуна и стали, Голландия и Дания — на мясомолочной продукции.

*Внутриотраслевая специализация* характерна для отраслей, в основе развития которых лежат результаты научно-технической деятельности, а не использование естественных (природных) ресурсов. Ее появление связано с усилением конкурентной борьбы между крупнейшими производителями, что предопределило углубление специализации и создание принципиально новой продукции, способной удовлетворить все время меняющиеся и расширяющиеся потребности населения.

**Международная  
кооперация  
труда**

Наряду с международной межотраслевой и внутриотраслевой специализацией свое развитие получила международная кооперация.

Под *международной кооперацией труда* подразумевается такая форма МРТ, при которой его участники (непосредственные субъекты производственного кооперирования промышленных предприятий разных стран) на основе долгосрочных контрактов согласовывают условия совместной деятельности в сфере производства, НИОКР, проектирования и сооружения объектов, сбыта, оказания услуг и т. д.

Основными формами международной кооперации являются:

1. *Подрядное кооперирование*, в рамках которого один или несколько участников МРТ реализуют заказ на выполнение определенной работы в установленные сроки, оговоренного объема и качества.

2. *Совместное производство*, в рамках которого две или более фирм на основе соглашения совместно выпускают, а зачастую, и реализуют готовую продукцию, осуществляя между собой специализацию на выполнение отдельных видов работ.

3. *Совместное предприятие* — образование юридически обособленной, самостоятельной фирмы для совместного осуществления какого-либо проекта иностранными партнерами, вкладывающими на паритетных началах собственные инвестиционные, технологические

и производственные ресурсы. Если сотрудничество охватывает несколько проектов, то целесообразно говорить о создании партнерств (товариществ).

4. *Договорная специализация*, в рамках которой устраняется дублирование производства на основе четкого разграничения программ участников соглашения, формируется сотрудничество в сфере производства иных видов продукции, НИОКР и т. д.

5. *Стратегический альянс* [*стратегия* гр. *stratēgia* < *stratos* войско + *agō* веду] *альянс* [фр. *alliance* союз, объединение] — межфирменное кооперационное соглашение, которое, помимо других областей сотрудничества, включает совместное производство товаров и услуг на принадлежащем участникам альянса совместном предприятии.

6. Кроме того, международная кооперация находит свое отражение в деятельности крупнейших участников международных экономических отношений — транснациональных корпораций (ТНК).

Под *транснациональной* [< лат. *trans* сквозь, через + национальный < нация < лат. *natō* народ] *корпорацией* [< ср.-лат. *corporatio* объединение, сообщество] (*ТНК*) понимают форму организации хозяйственной деятельности фирмы, имеющей зарубежные активы и осуществляющей не менее 25% своих операций за пределами страны, в которой она зарегистрирована.

### 3.3. Экономический кругооборот

Понятие  
экономического  
кругооборота

Процесс воспроизводства связан с постоянным поддержанием и возобновлением активности хозяйствующих субъектов, в рамках как отдельной страны, так и всего мирового хозяй-

ства в целом.

Процесс воспроизводства предполагает, что любой экономический агент не может быть самодостаточен, т. е. для достижения целей его экономической деятельности необходимо тесное взаимодействие с другими хозяйствующими субъектами. Например, фирме приходится закупать необходимые материалы, сырье, брать в аренду помещения, нанимать работников и пр., т. е. искать внешние источники факторов производства. Домашние хозяйства, располагающие этими факторами, также не замыкаются на себе. Для получения ими дохода, для его распределения в целях личного потребления или накопления необходимо взаимодействие с фирмами. Аналогично, и государство — это абсолютно не самодостаточный механизм, поскольку для обеспечения

своих функций в обществе оно вступает во взаимодействие с фирмами и домашними хозяйствами, которые оплачивают не только доступ к общественным благам, но и необходимые для функционирования государственного аппарата расходы.

В ходе такого тесного взаимодействия происходит постоянное движение доходов и расходов (денежных ресурсов), факторов производства, товаров и услуг как необходимое условие существования каждого субъекта экономики и всей экономической системы в целом. Совокупность этих потоков, сложных, разветвленных и неоднородных, объединяющих экономических агентов в единую хозяйственную систему, принято называть *экономическим кругооборотом*.

Особенности этого процесса состоят в следующем.

1. Каждое экономическое благо, будь то товар, услуга или фактор производства, имеет свой денежный эквивалент, цену, по которой оно реализуется. Соответственно, в одном направлении (от продавца к покупателю) движется благо, а в противоположном (от покупателя к продавцу) — деньги. Эти эквивалентные, противоположно направленные потоки находят свое отражение в *системе национальных счетов (СНС)* — основной форме макроэкономической статистики.

2. Расходы покупателя экономического блага являются доходами продавца этого блага, в результате чего бюджеты всех субъектов хозяйствования оказываются взаимосвязанными. По этой причине экономический кругооборот можно рассматривать и как совокупность взаимосвязанных бюджетов экономических агентов.

3. Экономический кругооборот предполагает обмен экономическими благами и деньгами внутри макроэкономики, которая является замкнутой, закрытой в том смысле, что условия для продолжения хозяйственной деятельности должны постоянно воссоздаваться внутри нее.

**Аксиома  
экономического  
кругооборота**

Исходя из выявленных особенностей экономического кругооборота можно вывести следующую *аксиому* [гр. *axiōma* бесспорная истина]: на всех этапах движения экономических благ величина их потоков остается неизменной. Если быть точнее, равенство соблюдается только в производстве, распределении и потреблении, поскольку обмен охватывает не все создаваемые блага, определенная их часть не поступает на рынок, а потребляется самим производителем. Однако можно считать, что, потребляя эти блага, производитель продает их сам себе, тогда равенство потоков наблюдается и в сфере обмена. Соответственно, распределению и перераспределению подлежат только те блага, которые были до этого произведены, а потребить можно лишь то, что было ранее распределено (перераспределено).

Значение аксиомы экономического кругооборота состоит в следующем:

1. Благодаря аксиоме появляется возможность статистического описания процесса воспроизводства, его структуры на всех стадиях этого процесса.

2. В соответствии с аксиомой общий объем производства и общий объем доходов равны. Это означает, что при благоприятных условиях хозяйствования на создаваемые материальные и нематериальные блага может быть предъявлен платежеспособный спрос, т. е. обеспечиваются условия для нормального хода процессов воспроизводства в рамках национальной экономики.

Участие домашних хозяйств в экономическом кругообороте

Одним из участников экономического кругооборота являются домашние хозяйства.

Они взаимодействуют:

1. С фирмами.

2. С банками<sup>16</sup> как особым посредником в рам-

ках экономического кругооборота.

3. С государством.

4. Друг с другом.

1. Домашние хозяйства поставляют фирмам находящиеся в их собственности разнообразные факторы производства. Полученные в результате домашними хозяйствами доходы используются ими для приобретения товаров и услуг, производимых фирмами.

Расходы домашних хозяйств на личное потребление принято называть *личными потребительскими расходами*.

Таким образом, взаимодействие домашних хозяйств и фирм выглядит следующим образом: домашние хозяйства в обмен на предоставляемые фирмам производственные блага получают необходимые товары и услуги, и наоборот, фирмы в обмен на производимые ими товары и оказываемые услуги получают необходимые для дальнейшего производства косвенные блага, принадлежащие домашним хозяйствам.

2. Кроме приобретения товаров и услуг, часть своих доходов домашние хозяйства трансформируют в сбережения, т. е. предоставляют во временное пользование банкам. Аналогично и банки предоставляют домашним хозяйствам денежные ресурсы на условиях возвратности, срочности, платности (*кредит*).

<sup>16</sup>Банк [фр. banque] (коммерческий) — это та же компания, только предоставляющая в т. ч. услуги кредитования (подробнее о перечне банковских операций см. ниже), выделяемая в рамках предложенной классификации участников экономического кругооборота в силу специфики осуществляемых функций.

3. С получаемого домашними хозяйствами дохода они уплачивают в пользу государства налоги (индивидуальный подоходный налог, единый социальный налог, налог на собственность, включая землю и пр.). Если речь идет о доходе от природных ресурсов, капитала, интеллектуальной собственности, то налог уплачивается домашним хозяйством самостоятельно. Если же речь идет о доходе от трудовых ресурсов или предпринимательской способности, то соответствующие налоги (подоходный налог и единый социальный налог) уплачивает работодатель, удерживая соответствующую часть заработной платы сотрудника. За счет этих платежей домашние хозяйства получают доступ к разнообразным общественным благам, в частности: к образованию, здравоохранению, обеспечению законности и правопорядка и пр. Таким образом, для домашних хозяйств эти блага являются платными, соответственно, цена доступа к перечисленным общественным благам для конкретного домашнего хозяйства определяется уплачиваемыми им в соответствии с законом налогами. Если речь идет об особой категории домашних хозяйств — занятых на государственных предприятиях, в армии, полиции, юстиции, правительственных органах, дипломатических службах и прочих государственных учреждениях, то их труд оплачивается государством из бюджета.

Кроме того, население вступает с государством в кредитные отношения, приобретая выпускаемые государством ценные бумаги.

4. Домашние хозяйства также тесно взаимодействуют друг с другом, в частности, когда осуществляют взаимные трансферты, изменяющие величину имеющихся в их распоряжении денежных средств, которые можно бы было потратить на приобретение товаров и услуг или на создание банковских вкладов. Речь идет о взаимных заимствованиях, спонсорстве, подарках.

Участие фирм  
в экономическом  
кругообороте

Вторым участником экономического кругооборота являются фирмы (предприятия), которые взаимодействуют:

1. С домашними хозяйствами.

2. С банками.

3. С государством.

4. Друг с другом.

1. Взаимодействие с домашними хозяйствами строится по уже рассмотренной выше схеме. Фирмы продают производимые ими товары и оказывают услуги, получаемую при этом прибыль они тратят на оплату необходимых для дальнейшего производства факторов, принадлежащих домашним хозяйствам, в т. ч. на заработную плату.

2. Взаимодействие с кредитными учреждениями связано с привлечением необходимых инвестиционных ресурсов, т. е. банки кредитуют потребности предприятий в денежном капитале, который будет трансформирован в реальный. Именно благодаря кредитованию банками фирмы могут приобретать оборудование, внедрять новейшие технологии, закупать сырье и материалы, оплачивать маркетинговые исследования, осуществлять прочие, необходимые для сохранения прибыльности бизнеса расходы.

3. Аналогично домашним хозяйствам, взаимодействие с государством у фирм строится на перечислении в пользу государства различных налогов (налога на прибыль, налога на добавленную стоимость (НДС), акцизов и пр.), сборов и пошлин. За счет этих обязательных платежей фирма получает доступ в случае неблагоприятных условий хозяйствования и значительного ухудшения финансовых показателей к механизму государственного субсидирования, рассмотренного выше.

Фирмы могут кредитовать потребности государства, приобретая выпускаемые государством ценные бумаги.

Кроме того, фирмы могут использовать в своей хозяйственной деятельности факторы производства, принадлежащие государству (например: природные ресурсы, здания, сооружения и пр.). На эти цели тратится часть дохода от реализации произведенных товаров и услуг, определенная доля которых приобретается государством в целях выполнения им своих политических, экономических и социальных функций (*государственные закупки*).

4. Фирмы также вступают в тесное взаимодействие друг с другом, например, одни предприятия выступают для других предприятий поставщиками сырья и материалов, или поставляют для их нужд комплектное оборудование, или предоставляют *инжиниринговые* (инженерно-консультационные) *услуги*. Все это сопряжено с взаимным движением различных товаров и услуг, с одной стороны, и денег как платы за их предоставление — с другой.

Участие государства в экономическом кругообороте

Третьим участником экономического кругооборота выступает государство. Оно тесно взаимодействует:

1. С домашними хозяйствами.

2. Банками.

3. Фирмами.

1. Взаимодействие с домашними хозяйствами в рамках рассматриваемого экономического кругооборота сопряжено с получением от них соответствующих налоговых платежей и предоставлением им разнообразных общественных благ, в т. ч. в виде образовательных услуг,



услуг здравоохранения и пр., а также государственных трансфертов (пособий, пенсий и т. д.). Если речь идет о занятых в бюджетной сфере, то их труд оплачивается государством. Кроме того, государство кредитруется у населения путем выпуска и размещения государственных ценных бумаг.

2. Экономическое взаимодействие с банками ограничено поступлением от этих экономическим агентов налогов и предоставлением государством при неблагоприятных условиях хозяйствования субсидий, а также сводится к кредитованию банками государственных нужд.

3. Экономическое взаимодействие с фирмами — это приобретение необходимым государству товаров и услуг (закупка вооружения для армии, приобретение канцелярских принадлежностей для чиновников, оплата специалистам прогнозов социально-экономического развития и пр.), получение от фирм соответствующих налоговых поступлений, сборов, пошлин и предоставление предприятиям при необходимости поддержки в виде субсидий. Кроме того, государство кредитруется у фирм путем выпуска и размещения государственных ценных бумаг.

Банки

И, наконец, банки (коммерческие) как финансово-кредитные учреждения вступают в тесное взаимодействие с другими экономическими агентами:

- с фирмами, предоставляя им кредиты, осуществляя доверительные<sup>17</sup> и прочие банковские операции;
- домашними хозяйствами, получая от них сбережения (часть их дохода от реализации факторов производства) и предоставляя им кредиты, осуществляя для них доверительные<sup>18</sup>, переводные операции;
- государством, предоставляя ему кредиты, уплачивая соответствующие налоги и получая в кризисных условиях финансовую помощь (доступ к субсидиям).

Банки также тесно взаимосвязаны друг с другом путем взаимного кредитования и осуществления переводных операций.

<sup>17</sup> Доверительные операции для фирм — управление средствами пенсионных фондов корпорации, предоставление гарантий по облигационному займу и пр.

<sup>18</sup> Доверительные операции для частных лиц — временное управление имуществом лиц, лишенных права осуществлять эту функцию (несовершеннолетние), управление имуществом умершего в интересах наследников, хранение ценностей в сейфах и пр.

### 3.4. Национальный продукт и национальное богатство

**Национальный продукт (НП)**

Совокупность всех обращающихся в народно-хозяйственном кругообороте экономических благ называют *национальным продуктом (НП)*.

Существует несколько подходов к его расчету:

1. Определение стоимости всех произведенных в стране товаров и услуг.

2. Определение стоимости всех распределенных, а в дальнейшем перераспределенных экономических благ (определение суммы доходов всех субъектов экономики).

3. Определение стоимости потребленных благ по всем направлениям их использования.

Обычно НП рассчитывается за определенный период (чаще всего, за год).

Национальный продукт — это всегда текущий, а не накопленный за прошлый период, объем производства, распределения, потребления. Это особенно важно отметить, поскольку разница между текущими и аккумулированными показателями может быть значительной.

Кроме того, национальный продукт — показатель сугубо теоретический, поскольку его расчет сопряжен с разнообразными теоретическими и практическими сложностями. В частности, к числу теоретических сложностей можно отнести:

- проблему денежного выражения стоимости потребляемых самим производителем и потому не поступающих на рынок товаров;
- проблему включения стоимости промежуточных товаров в конечную стоимость (*проблему двойного счета*);
- проблему идентификации товара и услуги (учет каких товаров и услуг необходим для подсчета национального продукта).

В статистике национальный продукт принимает форму валового национального продукта (ВНП) или, еще чаще, валового внутреннего продукта (ВВП).

**Валовой внутренний продукт (ВВП) и валовой национальный продукт (ВНП)**

*Валовой внутренний продукт (ВВП)* представляет собой годовой объем (добавленную стоимость) конечных товаров и услуг во всех сферах экономики страны, произведенных на ее территории вне зависимости от национальной принадлежности предприятий.

Под *валовым национальным продуктом (ВНП)* принято понимать годовой объем (добавленную стоимость) конечных товаров и услуг, соз-

данных гражданами страны, как в рамках национальной территории, так и за рубежом.

*Добавленная стоимость* формируется в процессе воспроизводства как разница между полученной выручкой от реализации продукции и затратами по приобретению необходимых для ее производства сырья, материалов, инструментов, топлива, услуг и прочими затратами, определяющими *себестоимость продукции*. Таким образом, добавленная стоимость отражает реальный вклад фирмы в создание стоимости конкретного, выпускаемого ей товара или услуги.

Суммируя добавленные стоимости, произведенные всеми предприятиями, мы получим показатель валового внутреннего продукта (ВВП) или валового национального продукта (ВНП).

Анализ этих показателей позволяет сделать вывод о темпах развития экономики, сопоставить с аналогичными показателями других стран и скорректировать политику государства по обеспечению благоприятных условий для расширенного воспроизводства.

Национальное богатство

Однако рассмотренные выше показатели не лишены определенных недостатков.

Во-первых, ВВП и ВНП служат измерителями потока экономических благ, а не мерилom результатов процесса воспроизводства за предыдущие годы.

Во-вторых, эти показатели не дают возможности в полной мере учитывать нематериальное имущество.

Под *нематериальным имуществом* понимают:

- человеческий капитал;
- интеллектуальную собственность.

*Человеческий капитал* представляет собой меру воплощенной в индивидууме способности приносить доход. Человеческий капитал формируется как врожденными, так и благоприобретенными качествами индивида, при этом граница между ними является достаточно проницаемой.

В соответствии с Гражданским кодексом РФ *интеллектуальная собственность* представляет собой исключительные права физических и юридических лиц на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции, выполняемых работ или услуг.

К числу объектов интеллектуальной собственности относят:

- *авторские права* (права собственности на результаты творческого труда) и *смежные права* (права артистов-исполнителей или изготовителей фонограмм);
- торговые марки;
- географические указания;

- промышленные модели и рисунки;
- *патенты* [*< лат. patens (patentis) открытый, явный*] (право авторства и приоритет в отношении знаний и опыта);
- топологии *интегральных микросхем* — устройств для выполнения определенной электронной функции.

В-третьих, ВВП и ВНП не учитывают стоимость природных ресурсов — земли, разнообразных полезных ископаемых и пр., хотя от этих благ во многом, правда, не напрямую зависит уровень национальной экономики (примером может послужить Россия).

Этих недостатков лишен другой показатель — национальное богатство.

*Национальное богатство* принято рассматривать как совокупность ресурсов, создающая возможности производства материальных и нематериальных благ и обеспечения жизни людей.

Следует обратить внимание на разность понятий богатства на уровне индивидуума и богатства на уровне общества в целом. Если богатство человека сугубо субъективно и определяется каждым для себя индивидуально (об этом говорилось выше), то национальное богатство — объективно существующая, всеобщая категория.

В состав национального богатства входят:

- *воспроизводимое имущество*, в т. ч. *производственные активы* (основной и оборотный капитал) и *непроизводственные активы* (имущество и запасы домашних хозяйств и некоммерческих организаций);
- *невоспроизводимое имущество* (полезные ископаемые; сельскохозяйственные и несельскохозяйственные земли; исторические и художественные памятники и произведения);
- нематериальное имущество;
- сальдо имущественных обязательств и требований по отношению к зарубежным странам.

Использование этого показателя дает возможность оценить в денежном эквиваленте все богатство страны, в какой бы форме оно не выступало.

### 3.5. Модели воспроизводства

Моделирование экономического кругооборота

В истории экономической мысли неоднократно делались попытки смоделировать экономический кругооборот, в частности, Ф. Кенэ, К. Марксом в рамках схемы общественного воспроизводства, Л. Вальрасом, разработавшим модель общего экономи-

ческого равновесия. В.К. Дмитриев в своих «Экономических очерках», вышедших в 1904 г., дал формулу исчисления народнохозяйственных затрат, в основе которой лежат те же технические коэффициенты, что и в последующей модели В. Леонтьева. А в 1920-х гг. А. Шатуновский предложил систему линейных уравнений, описывающую экономику, но его работа осталась незамеченной и не имела продолжения. Познакомимся с некоторыми из этих моделей поближе.

### Модель Кенэ

Итак, впервые попытку смоделировать экономический кругооборот предпринял Ф. Кенэ. В своей знаменитой работе «Экономическая картина (таблица)» автор впервые попытался создать экономическую теорию воспроизводства с участием основных общественных классов. Их Кенэ выделял три: *производительный класс* — фермеры, *класс собственников* (естественно, земельных, включая придворных, церковников и их слуг) и *«бесплодный» класс* (не производит «чистого продукта») — ремесленники, рабочие, купцы и пр.

Кенэ предполагал, что производительный класс накормил свои семьи и возместил текущие производственные затраты («ежегодные авансы»)<sup>19</sup>. После этого он располагает продуктом на сумму 3 млрд ливров: сырьем — на 1 млрд и продовольствием — на 2 млрд. Класс землевладельцев располагает 2 млрд ливров (он получил их раньше от фермеров в качестве арендной платы). У «бесплодного» же класса есть на 2 млрд ливров промышленных товаров. Землевладельцы покупают у крестьян на 1 млрд продовольствия, а у горожан — на 1 млрд промышленных товаров. Горожане, у которых появились свободные деньги, тоже тратят их на продовольствие, на этом сделки с продовольствием заканчиваются к всеобщему удовлетворению — все сыты. Но надо подумать и о будущем производстве, поэтому крестьяне тратят на промышленные товары 1 млрд ливров для возмещения первоначальных авансов, а ремесленники, получив эту сумму, приобретают у крестьян сырье. В итоге у крестьян накопилось 2 млрд ливров («чистый продукт»), которые они и выплачивают в виде арендной платы. Данная схема, приведенная Кенэ, позволяет наглядно показать экономику страны как единый организм с взаимосвязанными элементами.

### Модель Маркса

Наибольший вклад в моделирование народнохозяйственного кругооборота внес в XIX в. К. Маркс, выделявший в рамках общественного воспроизводства производство средств производства и производство предметов потребления.

<sup>19</sup>Подробнее о понятиях «чистый продукт», «ежегодные авансы», «первоначальные авансы» см. § 5.3. Физиократизм.

Согласно его теории в экономике любой эпохи существуют две стороны: производительные силы, совершенствующиеся благодаря техническому прогрессу, и производственные отношения как отношения между людьми и, прежде всего, классами в экономике, остающиеся неизменными. Противоречие между развитием производительных сил и неизменностью производственных отношений порождает классовую борьбу — борьбу между господствующим и подчиненным («эксплуатируемым») классами. В тот момент, когда пролетариат свергнет политическую власть буржуазии и сделает средства производства общественной собственностью, наступит, по мнению К. Маркса, идеальное гармоничное и бесклассовое общество — коммунизм<sup>20</sup>.

Модель Маркса позволила определить пропорции между производством средств производства и производством предметов потребления, необходимые как для простого, так и для расширенного воспроизводства.

#### Модель Вальраса

Модель Вальраса представляет собой статичную (предполагает неизменность запасов и разнообразия благ) модель идеального рынка, т. е. исходит из предпосылок совершенной конкуренции. Л. Вальрас разделял всех субъектов хозяйствования на две большие группы: фирмы и домохозяйства. Фирмы выступают на рынке факторов в роли покупателей, а на рынке потребительских товаров — как продавцы. Домашние хозяйства — владельцы факторов производства. Они, в свою очередь, выступают в роли покупателей потребительских товаров и в роли продавцов принадлежащих им факторов производства. Роли продавцов и покупателей все время меняются. В процессе обмена расходы домохозяйств превращаются в доходы фирм, а расходы фирм — в доходы домохозяйств.

Экономические отношения между домашними хозяйствами и фирмами Вальрас выразил с помощью четырех групп уравнений, описывающих различные типы функциональных зависимостей:

- уравнения для спроса на потребительские блага;
- уравнения для предложения ресурсов;
- уравнения для равновесия в отрасли;
- уравнения для спроса на ресурсы.

Цены экономических факторов зависят от масштабов производства, спроса, а значит, от цен на производимые товары, а цены на эти товары, в свою очередь, зависят от цен на факторы производства, которые должны соответствовать издержкам фирм.

<sup>20</sup> Подробнее см. § 5.13. Марксистская теория.

Используя систему взаимосвязанных уравнений, Вальрас доказал, что конкурентный рынок стремится к состоянию равновесности как некоему идеалу.

Так называемый *закон Вальраса* гласит: в состоянии равновесия рыночная цена равна предельным издержкам, т. е. затратам фирмы на приобретение каждой дополнительной единицы фактора производства.

Состояние равновесия предполагает, что:

- спрос и предложение факторов производства равны; на косвенные блага устанавливается постоянная и устойчивая цена;
- спрос и предложение товаров и услуг равны, товары и услуги реализуются на основе постоянных, устойчивых цен;
- цены товаров соответствуют издержкам производства.

Основной вывод, следующий из модели Вальраса, — существуют взаимосвязанность и взаимообусловленность всех цен как регулирующего механизма. В частности, цены на потребительские товары устанавливаются во взаимосвязи с ценами на факторы производства, цены на рабочую силу — с учетом и под влиянием цен на товары и т. д.

Таким образом, равновесные цены формируются в результате взаимосвязанности и взаимодействия всех рынков (рынков труда, товарного рынка, рынка ценных бумаг и пр.).

Модель  
«затраты–выпуск»  
Леонтьева

Дальнейшее развитие идеи моделирования экономического кругооборота связано с межотраслевым балансом или, как его еще называют, моделью «затраты–выпуск» другого известного экономиста — В. Леонтьева.

Леонтьев применил аксиому экономического кругооборота к конкретным отраслям. Им была составлена таблица (матрица), в которой показано, какие блага и в каких количествах потребляются каждой отраслью, и куда уходит ее продукция.

Каждая отрасль выступает и как производитель, и как потребитель продукции иных отраслей.

Межотраслевое взаимодействие описывается при помощи модели вида:

$$X_i = \sum_{j=1}^n a_{ij} X_j + Y_i$$

где  $a_{ij}$  — коэффициент прямых материальных затрат или технологический коэффициент, который показывает, сколько продукции отрасли  $i$  необходимо затратить для производства единицы продукции отрасли  $j$ ;

$X_i$  — суммарный объем производства продукции отраслью  $i$  за данный промежуток времени, определяемый суммой потребностей в продукции данной отрасли;

$Y_i$  — объем конечного использования продукта отрасли  $i$ .

Технологические коэффициенты принято рассчитывать по формуле:

$$a_{ij} = \frac{X_{ij}}{X_j}, \quad i, j = 1, 2, \dots, n.$$

где  $X_{ij}$  — объем продукции отрасли  $i$ , расходуемой в отрасли  $j$ ;

$X_j$  — объем потребностей  $j$ -ой отрасли в продукции  $i$ -ых отраслей и других факторов производства, определяемый по формуле:

$$X_j = \sum_{i=1}^n X_{ij} + Z_j,$$

где  $Z_j$  — создаваемая добавленная стоимость.

Также межотраслевое взаимодействие может быть описано и в матричной форме:

$$Z = \mathbf{A}X + Y,$$

где  $X$  — объем производства какой-либо отрасли;

$Y$  — конечный продукт этой отрасли;

$\mathbf{A}$  — матрица технологических коэффициентов прямых затрат  $a_{ij}$ .

Модель «затраты-выпуск» предполагает составление шахматных таблиц (шахматных балансов), в которых по вертикали показываются материальные затраты на производство продукции определенной отрасли хозяйства, а по горизонтали — количество продукции, переданное из данной отрасли на производственные нужды (промежуточный продукт), а также конечное потребление продукции данной отраслью.

Хозяйство делится на большое число отраслей (секторов) — первоначально на 44 сектора. Формируются взаимосвязанные матрицы:

- матрица межотраслевых потоков промежуточных продуктов, располагается в первом (левом верхнем) квадранте;
- матрица структуры использования ВВП (конечного спроса) — составляется из «технических коэффициентов» и располагается во втором (правом верхнем) квадранте;
- матрица структуры образования ВВП (создания добавленной стоимости) — располагается в третьем (левом нижнем) квадранте.

Расположенные по горизонтали строки отражают источники создания продукции.

В первом (левом верхнем) квадранте представлена отраслевая структура производства промежуточных продуктов, подлежащих в дальнейшем переработке другими отраслями.



Во втором (правом верхнем) квадранте отражен конечный спрос, в т. ч.:

- $C$  — личное потребление;
- $I_g$  — валовые инвестиции;
- $G$  — государственные расходы;
- $X$  — экспорт.

В третьем (левом нижнем) квадранте представлена структура источников добавленной стоимости:

- $A$  — амортизация;
- $W$  — доходы фактора труда;
- $\pi$  — доходы от собственности;
- $T-S$  — косвенные налоги за вычетом субвенций;
- $M$  — импорт.

По вертикали расположены столбцы, отражающие потребности или спрос на продукцию.

При этом соблюдается равенство суммы всех столбцов и всех строк.

Применение межотраслевого баланса позволяет проследить, каким образом рост производства какой-либо отрасли вызывает адекватный рост остальных отраслей.

### 3.6. «Правила игры» в рамках процесса воспроизводства

Субъекты хозяйствования при осуществлении экономической деятельности исходят из определенных норм и правил поведения, которые, с одной стороны, ограничивают свободу их действий, а с другой — защищают от произвола со стороны других хозяйствующих субъектов. Эти правила игры называются «институтами» и не ограничиваются только экономической сферой человеческой жизнедеятельности.

Институт

Понятие института можно рассматривать двояко. С одной стороны, под *институтами* [< лат. institutum установление, учреждение] понимают определенную форму организации, регулирования деятельности и поведения людей. Эти институты относятся к социальной жизни человека, например, существуют институт семьи, институт здоровья и т. д., другие же — к политической организации общества, как, например, институт государства.

С другой стороны, институт — это также и совокупность формальных и неформальных норм, правил и образцов поведения, регулирующих взаимоотношения в обществе и в экономике. Т. е. институты вы-

ступают некими рамками, в которых вынуждены функционировать субъекты хозяйствования. Именно об этих институтах как правилах поведения экономических агентов и пойдет речь.

*Формальные* [< форма лат. forma наружный вид, внешнее очертание] *нормы* [лат. norma признанный обязательным порядок] и *правила* представлены в виде различных «писанных» норм поведения человека и общества в целом.

К числу формальных норм поведения можно отнести:

- нормативно-правовые акты, в т. ч. конституцию, кодексы, законы, постановления, указы и пр.;
- контракты, устанавливающие условия конкретного соглашения в сфере обмена как основной формы экономического взаимодействия людей.

Для изменения формальных норм и правил не нужно много времени, для этого необходимо лишь принятие соответствующих политических и юридических решений. При этом формальные нормы не в состоянии охватить все сферы жизнедеятельности человека и общества, поэтому они неизбежно дополняются неформальными нормами.

*Неформальные нормы* представляют собой общепринятые, «неписанные» правила поведения, прочно укорененные в сознании людей, действующие постоянно, в отношении неопределенного круга лиц и неограниченного количества случаев. Поскольку они формируются в течение длительного периода времени, эти нормы образуют ядро системы институтов.

К числу неформальных норм можно отнести:

- *нормы морали* [фр. morale < лат. moralis нравственный] — правила поведения, формирующиеся в обществе исходя из представлений о нравственности, в т. ч. о долге, чести, достоинстве, справедливости, добре и зле и пр.; эти нормы носят достаточно расплывчатый характер;
- *нормы традиций* [< лат. traditio передача, повествование] — исторически сложившиеся, передаваемые из поколения в поколение общие правила поведения, поддерживающие семейные, национальные и прочие устои;
- *нормы обычаев* — правила поведения, сформировавшиеся в результате длительного повторения людьми определенных действий;
- *экономические нормы* — правила поведения, регулирующие отношения между хозяйствующими субъектами в процессе производства, распределения, обмена и потребления.

Неформальные ограничения гораздо более консервативны, более устойчивы к сознательным усилиям по их трансформации, поэтому

изменение этих ограничений происходит, как правило, постепенно, если происходит вообще.

Значение неформальных институтов особенно велико в условиях неустойчивости экономики, перехода к новому этапу развития, когда еще не сформированы необходимые формальные нормы и правила. В этом случае именно неформальные нормы ограничивают произвол и риски микро- и макропроцессов, связанные с сопутствующими любой экономической реформе конфликтами, разочарованиями, социальной напряженностью, экономическим спадом и прочими негативными тенденциями.

Однако бывают ситуации, когда неформальные нормы вступают в противоречие с формальными, т. е. индивидум руководствуется в модели своего поведения не действующими в обществе юридическими нормами, а обычаями, традициями своего народа. В результате его противоправное поведение (например попытка разобраться с недобросовестным конкурентом «по законам гор») преследуется санкциями, т. е. предполагается наказание.

К числу наиболее значимых и всеобъемлющих институтов в экономике можно отнести:

- права человека как наиболее общий свод правил поведения индивидума в обществе, в т. ч. права личности и права коллективной организации;
- права собственности;
- договор как институт сделки.

Права собственности как экономический институт

В качестве института принято рассматривать не собственность как таковую, а права собственности, поскольку собственность сама по себе не является благом, а представляет собой

перечень (пучок) прав по использованию этого блага.

Под *правами собственности* принято понимать право контроля над использованием неких редких благ и распределением возникающих при их использовании выгод и затрат.

В соответствии с практикой Гражданского кодекса РФ к основным элементам пучка собственности относят:

1. *Право владения*, т. е. право исключительного физического контроля над ресурсом; это фактическое обладание ресурсом, возможность непосредственного воздействия на него.

2. *Право пользования*, т. е. право личного применения полезных свойств ресурса.

3. *Право распоряжения*, т. е. право определения юридической судьбы ресурса.

Подобная трактовка дает ограниченное, суженное представление о специфике прав собственности.

Полный перечень прав собственности получил название «*перечня Оноре*» в честь А. Оноре, предложившего его в 1961 г.

В состав этого перечня входят:

1. Право владения.
2. Право пользования.
3. *Право управления*, т. е. право решать, как и кем ресурс может быть использован.
4. *Право на доход*, т. е. право обладать результатами от использования благ.
5. *Право суверена* [фр. *souverain* носитель верховной власти] (*право на «капитальную стоимость»*), т. е. право на отчуждение, потребление, промотание, изменение или уничтожение ресурса.
6. *Право на безопасность*, т. е. право на защиту от экспроприации благ и от вреда со стороны внешней среды.
7. Право на передачу благ по наследству или по завещанию.
8. Право на бессрочность обладания благом.
9. *Запрет вредного использования*, т. е. обязанность воздерживаться от использования вещи способом, наносящим вред имуществу других хозяйствующих субъектов.
10. *Право на ответственность в виде взыскания*, т. е. возможность отобрания вещи в уплату долга.
11. *Право на остаточный характер*, т. е. ожидание «естественного» возврата переданных кому-либо правомочий по истечении срока передачи; в т. ч. право использования процедур и институтов, обеспечивающих восстановление нарушенных правомочий.

Этот пучок может расщепляться, когда одна часть правомочий начинает принадлежать одному лицу, другая — другому и т. д.

#### Спецификация

прав собственности

Закрепление отдельных правомочий из пучка прав собственности за конкретными лицами называется *спецификацией* [лат. *specificatio* < *species* вид, разновидность + *facere* делать] *прав собственности*, которая предполагает исключение доступа к данному редкому благу других лиц.

Цель спецификации — создать условия для приобретения прав собственности теми, кто способен эффективнее использовать данное благо, кто выше ценит связанные с его приобретением возможности извлечения дохода исходя из соотношения выгод и затрат. В результате спецификации прав собственности благо переходит от менее эффективно использующего его субъекта хозяйствования к более эффективному. Эффективность решений связана не только с ценностью

данного блага для конкретного лица, но и с тем, что чем яснее определены и надежнее защищены права собственности, тем теснее связь между предпринимаемыми собственником действиями и его благосостоянием.

Собственник вправе совершать по своему усмотрению в отношении принадлежащего ему имущества любые действия, не являющиеся противоправными, т. е. не нарушающие права и охраняемые законом интересы других лиц.

По объектам принято выделять:

- права собственности на факторы производства;
- права собственности на предметы потребления;
- права на интеллектуальную собственность.

Режимы  
прав собственности

По субъектам принято выделять следующие режимы прав собственности:

1. *Частную собственность*, когда правами собственности наделены отдельные лица.

2. *Государственную собственность*, когда права собственности принадлежат государству.

В России, в соответствии с Конституцией РФ и Гражданским кодексом РФ, в рамках государственной собственности принято выделять:

- *федеральную* [< федерация < лат. foederatio союз, объединение] *собственность* — имущество, принадлежащее на праве собственности Российской Федерации (в целом);
- *собственность субъектов РФ* — имущество, принадлежащее на праве собственности отдельным субъектам РФ (республике, краю, области, городу федерального значения, автономной области, автономному округу).

3. *Муниципальную* [< муниципалитет нем. Munizipalität < лат. municipium самоуправляющаяся община] *собственность* — права собственности принадлежат муниципальным образованиям (городским и сельским поселениям и пр.).

4. *Смешанную собственность* — права собственности принадлежат как отдельным лицам, так и государству.

5. *Общую собственность* — собственность на одно и то же имущество двух или более лиц. Это может быть *долевая собственность* (когда доли участников определены) и *совместная собственность* (без определения долей), например имущество супругов. Общая собственность возникает в силу различных оснований: наследования, состояния в браке, совместной покупки вещи, совместной постройки жилого помещения, в результате образования крестьянского хозяйства, в ходе приватизации.

Под *приватизацией* [< лат. *privatus* частный] понимают передачу блага, ранее находившегося в государственной или муниципальной собственности, в собственность граждан или негосударственных юридических лиц. Приватизация осуществляется на платной (продажа предприятий, банков, зданий и т. п. целиком или путем размещения среди физических и юридических лиц ценных бумаг — акций) или бесплатной (например приватизация жилья) основах.

Если же, наоборот, происходит переход имущества из частной собственности в собственность государственную, то речь идет о *национализации* [фр., англ. *nationalization*]. Национализация проводится исходя из экономических или политических соображений. В первом случае, когда фирма становится банкротом, государство берет на себя обязательства по ее выводу из кризисного состояния. Во втором случае принимается решение о насильственной национализации, т. е. об экспроприации благ, находящихся в частной собственности. Насильственная национализация может осуществляться как на возмездной (и, возможно, временной) основе (*реквизиция* [< лат. *requisitio* требование]), так и на безвозмездной основе (*конфискация* [лат. *confiscatio*]).

Свободный доступ к некоторым ресурсам порождает проблему хищнического, варварского их использования (неограниченный вылов рыбы, загрязнение прилегающих к водоемам территорий, вырубка леса), которая получила название «*трагедия общин*». Угроза истощения таких ресурсов может привести к переходу их в частную собственность.

### Договор

как экономический институт

*Договор* как институт экономики формирует отношения между экономически обособленными хозяйствующими субъектами и опосредует сделки. Это соглашение по поводу установле-

ния, изменения или прекращения прав и обязанностей сторон. Основанием для признания договора заключенным является согласие сторон (в требуемой законом форме) по всем существенным его пунктам.

Принято выделять договоры: комиссии, лизинга, купли-продажи товаров, перевозки, поручения, страхования, транспортной экспедиции, хранения и пр.

Участники договора выступают друг по отношению к другу *контрагентами* [< лат. *contrahens* (*contrahentis*) договаривающийся], силы которых по отстаиванию собственных интересов зачастую оказываются неравными. В частности, более сильный контрагент может оказывать на другую сторону давление, что снижает для слабого участника выгоды от сделки.

Если договор носит взаимный, двусторонний характер, то такой договор называют *контрактом* [лат. *contractus* договор].

### 3.7. Трансакционные издержки

Приведение в действие вышеперечисленных экономических институтов связано с многообразными издержками, которые сопутствуют процессу воспроизводства. Такие издержки называются *трансакционными* [< транзакция < лат. *transactio* соглашение, сделка]. Их учет выступает основополагающим фактором принятия рациональных экономических решений.

К числу трансакционных издержек можно отнести:

- издержки спецификации и защиты прав собственности;
- издержки заключения хозяйственного договора;
- издержки поиска информации;
- издержки измерения;
- издержки оппортунистического поведения.

Рассмотрим вышеперечисленные издержки подробнее.

Издержки спецификации и защиты прав собственности	В ряде случаев права собственности могут:
	• быть неточно установлены;
	• быть плохо защищены;
	• подпадать под различного рода ограничения, в первую очередь со стороны государства.

Подобная неполнота спецификации называется «размыванием» *прав собственности*. В результате субъекту собственности приходится преодолевать различные препятствия при использовании блага, что влечет за собой дополнительные расходы и снижает рыночную стоимость блага.

Переход прав собственности от одного лица к другому против воли собственника принято называть *рейдерством* [< рейдер англ. *raider* < *raid* набег]. В ряде случаев рейдерские захваты производятся незаконно (сопряжены с подкупом должностных лиц, подделкой документов, осуществлением насильственных, силовых манипуляций).

В любой стране с рыночной экономикой защитой прав собственности должно заниматься государство. Если же государство не справляется с возложенными на него полномочиями, то зачастую фирмы прибегают к альтернативным способам защиты прав собственности. В частности, в России в 90-х гг. прошлого века существовало понятие «крыши» — негосударственных (хотя были и государственные), часто криминальных структур, охранявших собственность за определенную плату.

Издержки заключения хозяйственного договора	Заключение любого договора требует затрат: материальных, финансовых, трудовых, временных, поскольку предполагает согласование его условий.
---	--

Договор может быть заключен путем оферты или переговоров.

*Оферта* [< лат. *offertus* предложенный] представляет собой формальное предложение по заключению договора, адресованное определенному лицу или кругу лиц и содержащее, как минимум, *существенные условия* предлагаемого *договора*, в частности: количество и качество товара, цену, скидки, условия платежа, срок (дату) и место поставки и пр. Ответом на оферту может быть как ее *акцепт* [< лат. *acceptus* принятый] (принятие ее условий) — тогда договор считается заключенным и не требуется дополнительных затрат, связанных с его заключением, так и *контроферта* [< лат. *contra* против + < лат. *offertus* предложенный] — оферта с измененными существенными условиями. Контроферта, в свою очередь, предполагает либо ее акцепт, либо новую оферту. Для выявления истинных намерений контрагента привлекаются специалисты в данной области (технические, правовые, финансовые).

В переговорах участвуют не только эксперты, но и в первую очередь стороны-контрагенты или их уполномоченные представители, а также, если это необходимо, переводчики. Переговоры предполагают личный контакт, а значит, дополнительные расходы, связанные с проведением (зачастую неоднократных) встреч сторон. В случае затягивания переговорного процесса (ввиду недостижения консенсуса или умышленно одной из сторон, например с целью оказания давления на контрагента или с целью срыва заключения договора с конкурентом) возможны дополнительные издержки.

**Издержки поиска информации**

Издержки, связанные с поиском информации, несут абсолютно все экономические агенты: и государство, и фирмы, и домашние хозяйства.

Государству требуется информация об условиях хозяйствования, масштаб этих сведений огромен и охватывает все стороны экономической деятельности, включая международные экономические отношения. Подобная информация дорогостояща, но без нее невозможно осуществление эффективной экономической, в т. ч. внешнеэкономической, политики. Государству приходится оплачивать услуги экспертов по проведению специальных экономических исследований (в частности: в условиях резкого, негативного изменения условий хозяйствования, в условиях перехода к рыночному механизму хозяйствования и т. д.), а также труд работников статистических служб (в России это ГМЦ Росстата), занимающихся поиском, анализом, хранением и представлением всеобъемлющих данных о различных сторонах деятельности экономических агентов-резидентов страны (как внутри нее, так и за ее пределами) и экономических агентов-нерезидентов, хозяйствующих на территории данного государства. Кроме того, для



государства представляют интерес аналогичные данные о состоянии экономик других стран, с которыми приходится вступать в более или менее тесное экономическое взаимодействие. Определенную часть этих сведений можно получить из официально публикуемых справочников, обзоров, бюллетеней, сборников, а также в Интернете на сайтах различных международных экономических организаций (МВФ, ВТО и пр.). Исследования же отдельных научно-исследовательских центров обычно ограничены в доступе и предоставляются на платной основе.

Фирма как субъект хозяйствования тоже нежизнеспособна без информации, но здесь «на кон поставлена» не способность экономики к простому, а при благоприятном исходе, и к расширенному воспроизводству, а возможность получать прибыль, для чего необходимы сведения о том, как соотносятся намерения бизнеса с его возможностями.

Любая фирма имеет неполное представление об условиях хозяйствования, потому что доступ к этим сведениям ограничен и сопряжен с материальными, финансовыми, трудовыми и временными затратами. Однако эти затраты обоснованны, поскольку для того чтобы принимать более взвешенные, более адекватные решения в экономической деятельности, фирмам нужна информация о специфике микро- и макросреды.

Сбор и анализ информации могут осуществляться самим производителем (отдельным лицом либо отделом), а могут перепоручаться специализированным фирмам.

Осуществление хозяйственной деятельности, в т. ч. выход на новые рынки, расширение занимаемой фирмой ниши, предполагает поиск разнообразной информации о текущей ситуации на рынке, т. е. о *рыночной конъюнктуре*. Это информация:

- о рынке в целом (об основных конкурентах, объеме рынка, перспективах роста прибыли, особенностях взаимодействия друг с другом отдельных сегментов рынка и пр.);
- конкуренции на рынке (о конкурирующих товарах, требованиях покупателей, доле конкурентов и их финансовом положении и т. д.);
- ценах (о ценах конкурирующих товаров, соотношении между ценой и объемом продаж, скидках, надбавках, возможности предоставления кредита и т. д.);
- правительственной политике (о характере и специфике влияния политики правительства на рынок и отдельные фирмы и т. д.);
- производстве и затратах;
- выручке и прибыли.

При заключении сделки фирме требуется собрать информацию о своем контрагенте. Эта информация включает сведения:

- о финансовой устойчивости контрагента, его способности отвечать по своим обязательствам перед кредиторами, включая «кредитную историю»;
- надежности контрагента, его готовности выполнять в срок и в полном объеме взятые на себя по договору обязательства;
- репутации контрагента;
- том, готов ли контрагент придерживаться тех же принципов в хозяйственной деятельности, что и вторая сторона;
- размерах, организационно-правовой форме, возрасте фирмы-контрагента;
- доле контрагента на рынке;
- личности руководителя фирмы;
- наличии связей с другими контрагентами и с властью.

Для определения цены товара в качестве источников информации фирмой используются:

- *контрактные цены* — цены, согласованные между продавцом и покупателем в ходе заключения договора;
- *справочные цены* — цены, публикуемые продавцом в специализированных изданиях, бюллетенях, периодической литературе, газетах, журналах, по каналам компьютерной информации и т. д.;
- *биржевые* [*< биржа*<sup>21</sup> нем. Börse] *цены* — цены на товары, торгуемые на товарных биржах;
- *цены аукционов*<sup>22</sup> [лат. *auctio* (*auktionis*)] — цены на товары, торгуемые на аукционах;
- *статистические цены* — усредненные цены, публикуемые в разнообразных национальных и международных справочниках.

Следует отметить, что получение полной информации вообще невозможно, поскольку условия хозяйствования быстро меняются, и актуальность собранных сведений теряется. А ведь сбор всеобъемлющей информации — процесс не только длительный, но и весьма затратный, не каждой фирме он по карману. И даже крупные компании, располагающие достаточными средствами для оплаты полной информации, далеко не всегда стремятся к ее получению, поскольку вынуж-

<sup>21</sup> Биржа — форма организационно оформленного и функционирующего на регулярной основе оптового рынка. Различают: валютную (купля-продажа валюты), товарную (купля-продажа различных биржевых товаров — энергетического сырья (нефти, бензина и пр.), цветных и драгоценных металлов, зерновых, текстильного и промышленного сырья и пр.) и фондовую (купля-продажа ценных бумаг) биржи.

<sup>22</sup> Аукцион — способ рыночной организации торговли, при котором как покупатели, так и продавцы соревнуются между собой, обеспечивая установление наиболее справедливых конкурентных цен. Аукционными товарами традиционно выступают: древесина, пушнина, шерсть, табак, чай, фрукты, живая и мороженая рыба, алмазы, сырая кожа, некоторые пряности, предметы антиквариата, скаковые лошади.

дены соизмерять затраты с выгодами от снижения неопределенности микро- и макросреды. В результате любой хозяйствующий субъект обладает ограниченно полной, а значит, и ограниченно достоверной информацией, и эта проблема является неразрешимой.

Аналогично и домашние хозяйства, предлагая имеющиеся в их распоряжении факторы производства и покупая на полученный доход товары и услуги, стремятся получить достоверную информацию о ситуации на рынке конкретного блага (рынке труда, рынке капитала, рынках товаров и услуг и т. д.). Однако домашние хозяйства чаще всего обходятся своими силами, не прибегая к услугам специализированных фирм. В частности, находясь в поисках новой работы, человек чаще всего получает необходимые ему сведения в Интернете, газетах, журналах, обзванивает знакомых и т. д., т. е. использует близкие и мало затратные источники, хотя может обратиться и в агентство по найму. Аналогично, делая не спонтанную покупку, человек может провести свое небольшое исследование рынка, обратившись за советом к знакомым, которые уже приобрели этот товар, используя средства массовой информации или съездив в несколько магазинов, предлагающих аналогичную продукцию, и сопоставив потребительские свойства товаров различных производителей, цену, скидки и пр.

**Издержки измерения** Участвующие в обмене товары и услуги далеко не всегда соответствуют заявленным продавцом характеристикам. В отношении товаров речь идет, прежде всего, о качестве, конформности, долговечности и надежности. Чтобы минимизировать потери от недобросовестного поведения продавца, покупателям в лице домашних хозяйств и фирм приходится нести дополнительные издержки — издержки измерения.

Действительно, на рынке определенная, а в ряде случаев и значительная часть продукции оказывается бракованной, фальсифицированной или контрафактной. Соответственно, она не в состоянии в полной мере удовлетворить потребности покупателей, а иногда ее потребление создает угрозу жизни людей и окружающей среде. По этой причине домашним хозяйствам и фирмам, приобретающим тот или иной товар, приходится прилагать усилия, связанные с выявлением соответствия данного потребительского блага заявленным характеристикам. Например, многие покупатели, приобретая изделия из меха или кожи рептилий, тщательно осматривают товар, мнут его, нюхают, поджигают и т. д., т. е. пытаются при помощи собственных органов чувств выявить несоответствия. Однако зачастую одним лишь визуальным осмотром и собственными воздействиями обойтись невозможно, приходится использовать специальную измерительную технику, обра-

шаться к помощи специалистов, что довольно затратно. Но если речь идет о дорогостоящем товаре, то расходы окупаются сполна.

Задачу минимизации издержек измерения выполняют гарантии продавца, его репутация, торговая марка, наличие сертификатов качества<sup>23</sup>, лицензий<sup>24</sup>. Например, приобретая автомобиль у официального дилера, покупатель рискует в меньшей степени натолкнуться на недоброкачественность, однако необходимо отметить, что такой автомобиль обойдется ему дороже, что, в принципе, и есть плата за возможность приобрести гарантированно доброкачественный товар. Покупателю в этой ситуации не приходится нести издержки измерения, однако далеко не всегда торговая марка фирмы выступает достоверной защитой покупателя. Нередки случаи приобретения контрафактной, фальсифицированной, не говоря уже о просто бракованной, продукции в дорожащих своей репутацией, крупных, известных сбытовых сетях. В таком случае следует воспользоваться принципом: «Доверяй, но проверяй», т. е. издержки измерения можно минимизировать, но устранить их полностью невозможно, поскольку продавцами зачастую движет жажда наживы, пусть даже и ценой потери доверия покупателя.

### Издержки

оппортунистического поведения

Итак, некоторые контрагенты до заключения сделки умышленно искажают информацию о предмете сделки, его характеристиках для собственной выгоды. Подобное поведение называется *оппортунистическим* [< оппортунизм фр. opportunisme < лат. opportunus удобный, выгодный], его последствия связаны с реально понесенными материальными и моральными потерями — издержками оппортунистического поведения.

Второй стороной сделки могут быть как домашние хозяйства (факт совершения сделки — приобретение искомого товара), так и фирма (в этом случае заключается контракт).

Недобросовестное поведение возможно и после совершения сделки. В отношении домашних хозяйств вероятны следующие варианты:

- невыполнение продавцом требования покупателя заменить товар или вернуть деньги в случае выявления несоответствия товара (брак, фальсификация и пр.) заявленным характеристикам или нанесения вреда жизни и здоровью покупателя или иных лиц;
- невыполнение продавцом требования покупателя вернуть стоимость товара после его приобретения в случае возврата в теч-

<sup>23</sup> Сертификат [фр. certificat < лат. certum верно + facere делать] качества — документ, удостоверяющий качество продукции данной партии.

<sup>24</sup> Лицензия — выдаваемое государственными органами разрешение на осуществление определенных видов деятельности, в т. ч. тех, которые нуждаются в ограничении.

ние оговоренного срока без эксплуатации без объяснения причин (это требование недействительно в отношении некоторых категорий товаров);

- невыполнение продавцом гарантийных и сервисных обязательств;
- затягивание выполнения законных требований покупателя и т. д.

Все это чревато для покупателя материальными и моральными издержками.

Аналогично и фирмы до и после заключения договора несут издержки оппортунистического поведения.

Так, многие контрагенты, как уже упоминалось выше, затягивают переговоры, что для второй стороны сделки означает упущенную выгоду. Кроме того, после заключения договора возможны:

- полное неисполнение обязательств;
- ненадлежащее исполнение обязательств в связи с количеством;
- ненадлежащее исполнение обязательств в связи с ненадлежащим качеством;
- ненадлежащее исполнение обязательств в связи с несоблюдением срока исполнения;
- ненадлежащее исполнение обязательств в связи с исполнением в ненадлежащем месте и пр.

И домашнему хозяйству, и контрагенту приходится доказывать недобросовестность второй стороны сделки, поскольку компенсация понесенных потерь требует соответствующего решения, имеющего законную силу. С недобросовестным контрагентом редко удается договориться полюбовно, чаще всего приходится обращаться в суд, а в качестве доказательной базы использовать мнения экспертов, показания свидетелей, документы и т. д.

В результате принимается решение о компенсации ущерба (включая моральный ущерб для домашних хозяйств), а для фирм может быть предусмотрена и выплата неустойки<sup>25</sup>. Однако далеко не всегда удается доказать факт оппортунистического поведения, например, то, что контрагент намеренно, а не в силу объективных обстоятельств затягивал переговоры, или что моральный ущерб составлял именно заявленную сумму и ни рублем меньше. Кроме того, любое судебное разбирательство — это траты, как времени, так и денег, поэтому всегда приходится соизмерять издержки оппортунистического поведения с соответствующими судебными издержками.

---

<sup>25</sup> Неустойка — денежная компенсация, выплачиваемая виновной стороной в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств по договору.

## Резюме

В ходе процесса производства происходит создание материальных и нематериальных благ, призванных удовлетворять потребности населения. Этот процесс является воспроизводственным в том смысле, что он возобновляем и непрерывен. Это может быть простое или расширенное воспроизводство.

К числу основных стадий процесса воспроизводства принято отнести: производство, распределение, обмен и потребление.

Первоосновой производства в условиях функционирования рыночного механизма хозяйствования выступает прибыль, а потребление — всего лишь необходимое условие получения прибыли, но не цель процесса воспроизводства.

Распределение как стадия процесса воспроизводства предполагает определение доли и объема поступающих в потребление субъектами хозяйствования экономических благ. В широком смысле принято рассматривать не только распределение созданных материальных и нематериальных благ, но и распределение факторов производства. Принято выделять первичное и вторичное распределение (перераспределение).

Обмен предполагает доставку произведенных благ и факторов производства субъектам экономической деятельности. Принято выделять обмен результатами производственного процесса, опосредуемый деньгами, а также обмен внутри производственного процесса, необходимость которого вызвана общественным разделением труда.

Потребление предполагает удовлетворение потребностей, как домашних хозяйств в прямых благах (личное потребление), так и бизнеса — в факторах производства (производственное потребление).

Основой эффективного хозяйствования фирм является общественное разделение труда — общее, частное и единичное. Формами общественного разделения труда выступают специализация производства и кооперация труда.

В ходе эволюции общественного разделения труда произошел переход от территориального разделения труда к международному в форме международной специализации производства (межотраслевой и внутриотраслевой) и международной кооперации труда.

Основными формами международной кооперации труда являются: подрядное кооперирование, совместное производство, совместное предприятие, договорная специализация, стратегический альянс, деятельность ТНК.

В процессе создания прямых благ происходит постоянное движение доходов и расходов (денежных ресурсов), факторов производства,

товаров и услуг — то, что принято называть экономическим кругооборотом.

Для изучения специфики экономического кругооборота используется экономическое моделирование. Авторами наиболее известных моделей экономического кругооборота стали Ф. Кенэ, К. Маркс, Л. Вальрас и В. Леонтьев.

Аксиому экономического кругооборота можно сформулировать следующим образом: на всех этапах движения экономических благ величина их потоков остается неизменной.

В рамках экономического кругооборота все субъекты хозяйствования — и домашние хозяйства, и фирмы, и государство, и банки — вступают в тесное взаимодействие друг с другом, поскольку не один из них не может функционировать обособленно.

Совокупность всех обращающихся в народнохозяйственном кругообороте экономических благ формирует национальный продукт (НП).

В статистике национальный продукт принимает форму валового национального продукта (ВНП) или, еще чаще, валового внутреннего продукта (ВВП). Анализ этих показателей позволяет сделать вывод о темпах развития экономики, сопоставить их с аналогичными показателями других стран и скорректировать политику государства по обеспечению благоприятных условий для расширенного воспроизводства.

Однако эти показатели не лишены некоторых недостатков (не учитывают результаты процесса воспроизводства за предыдущие годы, а также стоимость природных ресурсов, не в полной мере отражают стоимость нематериального имущества), ввиду чего используется другой показатель — национальное богатство.

В ходе процесса воспроизводства экономическим агентам приходится руководствоваться в своей деятельности определенными «правилами игры» — институтами. Это могут быть как формальные (нормативно-правовые акты, контракты), так и неформальные (нормы морали, нормы традиций, нормы обычаев, экономические нормы) нормы и правила.

К числу наиболее значимых и всеобъемлющих институтов в экономике можно отнести: права человека, права собственности, договор как институт сделки.

Полный перечень прав собственности («перечень Оноре») включает: право владения, право пользования, право управления, право на доход, право суверена, право на безопасность, право на передачу благ по наследству или по завещанию, право на бессрочность обладания благом, запрет вредного использования, право на ответственность в виде взыскания, право на остаточный характер.

В целях исключения доступа к редкому благу других лиц и повышения эффективности его использования применяется механизм спецификации.

Принято выделять: частную, государственную, муниципальную, общую и смешанную собственность. При этом переход блага из государственной или муниципальной собственности в частную собственность именуется приватизацией, а обратный процесс — национализацией.

Договор как институт экономики формирует отношения между экономически обособленными хозяйствующими субъектами и опосредует сделки. Договор может быть заключен путем оферты или путем переговоров. Его участниками выступают контрагенты.

Принято выделять договоры: комиссии, лизинга, купли-продажи товаров, перевозки, поручения, страхования, транспортной экспедиции, хранения и пр.

Приведение в действие вышеперечисленных экономических институтов связано с многообразными издержками, именуемыми трансакционными.

К числу трансакционных издержек можно отнести: издержки спецификации и защиты прав собственности (в результате «размывания» прав собственности), издержки заключения хозяйственного договора (в процессе согласования его условий), издержки поиска информации (которая никогда не бывает в полной мере достоверной, всеобъемлющей и актуальной), издержки измерения (проверка соответствия продукции заявленным характеристикам), издержки оппортунистического поведения (связанные с недобросовестным поведением контрагента).

## Основные термины и понятия

Общественное производство	Простое воспроизводство
Расширенное воспроизводство	Производство
Распределение	Первичное распределение
Вторичное распределение (перераспределение)	Обмен
Общественное разделение труда	Личное потребление
Производственное потребление	Взаимозаменяемость (товаров)
Товары-субституты	Взаимодополняемость (товаров)
Общее разделение труда	Частное разделение труда
Единичное разделение труда	Поузловая и поддетальная специализация
Технологическая специализация	Профессиональное (квалификационное) разделение труда
Специализация производства	Диверсификация



Критическая точка специализации операций	Кооперация труда
Территориальное разделение труда	Международное разделение труда (МРТ)
Международная специализация производства	Межотраслевая специализация
Внутриотраслевая специализация	Международная кооперация труда
Подрядное кооперирование	Совместное производство
Совместное предприятие	Договорная специализация
Стратегический альянс	Транснациональная корпорация (ТНК)
Экономический кругооборот	Аксиома экономического кругооборота
Личные потребительские расходы	Кредит
Доверительные операции для фирм	Доверительные операции для частных лиц
Национальный продукт (НП)	Проблема двойного счета
Валовой внутренний продукт (ВВП)	Валовой национальный продукт (ВНП)
Добавленная стоимость	Себестоимость продукции
Нематериальное имущество	Человеческий капитал
Интеллектуальная собственность	Авторские права
Смежные права	Патент
Интегральная микросхема	Национальное богатство
Воспроизводимое имущество	Производственные активы
Непроизводственные активы	Невоспроизводимое имущество
Общественные классы	Производительный класс
Класс собственников	«Бесплодный» класс
Модель Маркса	Модель Вальраса
Закон Вальраса	Предельные издержки
Модель «затраты-выпуск» Леонтьева	Институт
Формальные нормы и правила	Неформальные нормы
Нормы морали	Нормы традиций
Нормы обычаев	Экономические нормы
Права собственности	Право владения
Право пользования	Право распоряжения
Перечень Онопоре	Право управления
Право на доход	Право суверена (право на «капитальную стоимость»)
Право на безопасность	Запрет вредного использования
Право на ответственность в виде взыскания	Право на остаточный характер
Спецификация прав собственности	Частная собственность
Государственная собственность	Муниципальная собственность
Общая собственность	Долевая собственность
Совместная собственность	Смешанная собственность
Федеральная собственность	Собственность субъектов РФ
Приватизация	Национализация
Реквизиция	Конфискация
«Трагедия общин»	Договор
Контрагент	Контракт
Трансакционные издержки	Издержки спецификации и защиты прав собственности
«Размывание» прав собственности	Рейдерство
«Крыша»	Оферта
Существенные условия договора	Контроферта

Акцепт	Издержки заключения хозяйственного договора
Издержки поиска информации	Рыночная конъюнктура
Контрактные цены	Справочные цены
Биржевые цены	Биржа
Биржевые товары	Валютная биржа
Товарная биржа	Фондовая биржа
Цены аукционов	Аукцион
Аукционные товары	Статистические цены
Издержки измерения	Сертификат качества
Лицензия	Неустойка
Издержки оппортунистического поведения	

## Вопросы для самопроверки

1. Почему процесс производства потребительских благ непрерывен?
2. Можно ли считать извлечение прибыли первоосновой производства? Не противоречит ли этот постулат политике социально-ответственного маркетинга, проводимой отдельными фирмами?
3. Какая стадия процесса воспроизводства предполагает доставку произведенных благ и факторов производства субъектам экономической деятельности? Как эта стадия связана с другими стадиями процесса воспроизводства?
4. Раскройте содержание специализации производства и кооперации труда. Почему общественное разделение труда определяет эффективность хозяйствования экономического агента?
5. Какие модели экономического кругооборота Вам известны? Каково значение этих моделей в экономической теории?
6. Раскройте механизм формирования национального продукта (НП). Как взаимосвязаны НП, ВВП, ВНП и национальное богатство?
7. Какую роль играют институты в экономике? Почему права собственности рассматриваются в качестве одного из основополагающих экономических институтов?
8. Перечислите полный перечень прав собственности.
9. Почему так важно в любой стране сформировать класс частных собственников?
10. Для чего используются механизм приватизации и механизм национализации?
11. Перечислите основные виды договоров. Можно ли сказать, что интересы контрагентов сделки в определенной мере противоречат друг другу? Приведите примеры.
12. Раскройте содержание понятия трансакционных издержек, перечислите их основные виды в условиях рынка.

## Глава 4.

# Экономическая (хозяйственная) система

Совокупность экономических отношений, опосредующих процесс воспроизводства, принято называть экономикой. Однако это понятие не позволяет в полной мере учитывать сложный, комплексный характер взаимосвязей и взаимозависимостей между субъектами хозяйствования. Для этих целей используется термин «экономическая (хозяйственная) система».

## 4.1. Экономические (хозяйственные) системы: спонтанный порядок и иерархия

Понятие экономической (хозяйственной) системы

Термин «экономическая (хозяйственная) система» позволяет рассматривать экономику страны как некую систему, т. е. единое целое, представленное двумя взаимосвязанными уровнями — микроуровнем и макроуровнем. Вне экономической системы невозможно воспроизводство (постоянное возобновление) экономических отношений и экономических институтов.

В рамках этой системы, на основе сложившихся отношений собственности и организационно-правовых форм ведения бизнеса в обществе протекают разнообразные экономические процессы, связанные с производством, распределением, обменом и потреблением. Эти процессы регулируются посредством *хозяйственного механизма* [*гр. τέχνη οὐρανοῦ* орудие, машина], предполагающего использование как ограничительных мер (квотирование, пошлины и пр.), так и мер стимулирующего характера (субсидии). Эти меры оказывают воздействие на темпы развития экономики.

Особенности экономической системы

Специфика любой экономической системы состоит в том, что:

- в ее рамках действуют объективные экономические законы, игнорирование которых усложняет как осуществление самой хозяйственной деятельности, так и процесс преобразования экономической системы мерами государственного регулирования;
- любая экономическая система развивается постепенно, медленно приспособляясь к проводимым преобразованиям.

Впервые анализ экономики как системы был сделан А. Смитом в рамках его научного труда «Исследование о природе и причинах богатства народов». В последующем аналогичный подход к экономике как системе применяли такие известные экономисты, как Д. Рикардо (1817 г.), Ф. Лист (1841 г.), Дж.С. Милль (1848 г.), К. Маркс (1867 г.), К. Менгер (1871 г.), А. Маршалл (1890 г.), Дж. Кейнс (1936 г.), П. Самуэльсон (1951 г.). Системного подхода к экономике придерживались и некоторые российские экономисты, среди которых М.И. Туган-Барановский, П.Б. Струве, В.И. Ульянов (Ленин), Н.Д. Кондратьев и др.

#### Элементы экономической системы

Таким образом, экономическая система представляет собой сложный, многоуровневый объект.

Ее элементами являются:

- состояние основных факторов производства, включая, среди прочего, предпринимательские способности, человеческий капитал, состояние техносферы и природной среды с учетом природно-климатической и экономико-географической специфики; доступность и эффективность использования факторов производства;
- специфика организации государственной власти в стране и за ее пределами, определяемая формой государственного правления (монархия, республика), формой государственного устройства (унитарное государство, федерация, конфедерация), государственным режимом (демократический, антидемократический);
- специфика хозяйственного механизма, включая: степень бюрократизации и избирательного правоприменения, уровень коррупции, степень вмешательства государства в экономику, уровень социальной защищенности, преобладающий режим собственности — частная собственность, государственная собственность и т. д.;
- отраслевая структура экономики (преобладание первичного, вторичного или третичного сектора);
- уровень развития инфраструктуры;
- социокультурные (религиозные, национальные, этические, «ментальные») особенности, в т. ч. морально-нравственные устои общества;
- социально-политические особенности, определяющие преемственность ценностей демократии, правового государства, гражданского общества;
- состояние мировой экономики, ее основные характеристики, оказывающие влияние на экономическую систему страны;
- механизм взаимодействия спроса и предложения (рынок) различных факторов производства, товаров и услуг;
- уровень преступности и доля теневой экономики.

**Теневая экономика**                      *Теневая экономика* представляет собой часть экономики, находящуюся за пределами государственного учета и контроля. Теневая экономика включает два сегмента:

1. *Некриминальный* [не... приставка + лат. *criminalis* преступный, уголовный] (*легальный* [лат. *legalis* законный]), *но нерегистрируемый сегмент* — законная, не подлежащая официальному регистрированию и налогообложению деятельность, в т. ч. деятельность по производству товаров и услуг в домашних хозяйствах, ими же в определенной степени и потребляемых, а также производство сельскохозяйственной продукции в личных подсобных хозяйствах.

2. *Криминальный (нелегальный) и нерегистрируемый сегмент* — противоправная экономическая деятельность, в т. ч.:

2.1. Запрещенная законом экономическая деятельность (*«черная» экономика*) — перераспределительная деятельность преступных групп (воровство, рэкет, бандитизм); традиционные виды нелегальной экономической деятельности (нелегальная продажа оружия, нелегальные азартные игры, проституция, торговля людьми, бутлегерство, контрабанда и пр.); незаконная производственная деятельность (наркобизнес, производство контрафактной и фальсифицированной продукции).

2.2. Разрешенная законом, но осуществляемая с нарушениями законодательства экономическая деятельность (*«серая» экономика*) — использование различных механизмов (зарплаты «в конверте», взятки, занижение стоимости импортируемых или экспортируемых товаров и пр.) в целях уклонения лиц, осуществляющих разрешенную законом экономическую деятельность, от уплаты налогов, таможенных сборов и прочих официальных платежей.

**Национальная экономика**                      Уникальное сочетание вышперечисленных элементов формирует экономическую систему отдельно взятой страны, т. е. ее *национальную экономическую систему* или *национальную экономику*. Национальная экономика отражает особенности современного этапа развития общества. Функционирование национальной экономики служит целям реализации национальных экономических интересов в части недопущения угрозы национальной и международной экономической безопасности.

*Национальная экономическая безопасность* рассматривается в контексте обеспечения совокупности внутренних факторов устойчивого экономического и социального развития национального хозяйства.

В свою очередь, *международная экономическая безопасность* связана с обеспечением внешних и внутренних факторов устойчивого экономического и социального развития национальной экономики.

К числу основ, своеобразных «опорных столбов» экономической безопасности можно отнести:

1. Способность экономики функционировать в режиме расширенного воспроизводства, наличие в стране достаточно развитых отраслей и производств, имеющих жизненно важное значение для государства, как в обычных, так и в экстремальных условиях, установление оптимального соотношения между общенациональным и региональным уровнями развития экономики.

2. Достойный уровень жизни населения и возможность его сохранения. Нельзя допустить выхода показателей уровня бедности (по оценкам специалистов, порог абсолютной бедности не должен превышать 10%), имущественной дифференциации населения (может оцениваться с помощью кривой Лоренца и коэффициента Джини<sup>26</sup>) и безработицы за границы, максимально допустимые с позиции социально-политической стабильности общества.

Необходимо обеспечить:

- достаточность питания в соответствии с рациональными нормами потребления;
- доступность для населения образования, медицинского обслуживания, культуры, тепло- и водоснабжения, транспорта, связи, коммунальных услуг;
- нормальное состояние окружающей среды.

3. Стабильность [*лат. stabilis* устойчивый] финансовой системы, которая определяется:

- уровнем дефицита бюджета;
- стабильностью цен;
- нормализацией финансовых потоков и расчетных отношений;
- устойчивостью банковской системы и национальной валюты;
- степенью защищенности вкладчиков;
- размерами золотовалютного запаса;
- развитием финансового рынка и рынка ценных бумаг.

4. Рациональную [*лат. rationalis* разумно обоснованный, целесообразный] структуру внешней торговли, обеспечивающую доступ отечественных товаров перерабатывающей промышленности на внешний рынок, а также поддержание максимально допустимого уровня удовлетворения внутренних потребностей за счет импорта.

В число национальных экономических интересов входят рост конкурентоспособности национальной экономики страны и усиление ее роли в мировом хозяйстве. Кроме того, перед экономикой отдельно взятой страны могут стоять и специфические цели, обусловленные

<sup>26</sup> Подробнее см. § 5.8. Неоклассическая теория.

условиями и уровнем ее развития, т. е. для национальной экономической системы характерно особое целеполагание.

Экономическая система как ступень индустриального развития общества

Экономические системы различных стран принято классифицировать по ряду критериев.

В частности, экономическую систему можно рассматривать как некую ступень индустриального развития общества. Для характеристики

каждой из этих ступеней используются следующие критерии:

- ведущий сектор экономики;
- тип средств производства;
- тип детерминации;
- тип «общественного человека».

По степени индустриального развития общества (исходя из соотношения ступеней развития общества со степенью укрепления или ослабления индустриального начала) выделяют:

- *доиндустриальное* [до... приставка + < индустрия < лат. industria деятельность] (*доэкономическое*) общество; его характеристики: ручные орудия труда как тип средств производства, ведущий сектор экономики — сельскохозяйственный, тип детерминации — традиции, а также внешнеэкономическое принуждение к труду, тип «общественного человека» — традиционный («патриархальный») человек;
- *индустриальное (экономическое)* общество; его характеристики: машины как тип средств производства, ведущий сектор экономики — промышленность, тип детерминации — материальные (денежные) стимулы, тип «общественного человека» — «экономический» человек;
- *постиндустриальное (постэкономическое)* общество; его характеристики: информатика как тип средств производства, ведущий сектор экономики — наука, тип детерминации — творчество, тип «общественного человека» — социально-творческий («социологический») человек.

Экономическая система как цивилизация

А.Дж. Тойнби в основу этапов развития общества положил такое понятие как *цивилизация* [< лат. civilis гражданский]. Применение цивилизационного подхода к экономическим

системам означает, что при исследовании экономики учитываются не только экономические, но и множество неэкономических факторов, среди которых: социокультурные, постэкономические (социально-творческие и коммуникативные), социально-политиче-

ские, географические, геополитические, природно-климатические и иные факторы.

Цивилизационный подход обеспечивает многомерность анализа экономической системы. Его недостатками являются возможность размывания самого предмета экономической теории, а также вероятность потери ее экономического содержания.

По степени индустриального развития общества (исходя из соотношения ступеней развития общества со степенью укрепления или ослабления индустриального начала) выделяют:

- доиндустриальную (доэкономическую) цивилизацию;
- индустриальную (экономическую) цивилизацию;
- постиндустриальную (постэкономическую) цивилизацию.

По способу координации экономической деятельности (по способу связи производства и потребления) выделяют:

- традиционную (патриархальную, авторитарную) цивилизацию;
- либеральную (демократическую, рыночную) цивилизацию.

В современных условиях особую актуальность приобретает вопрос, насколько возможно формирование единой мировой цивилизации, в рамках которой господствуют общечеловеческие ценности и стираются различия экономических систем отдельных государств. Главная сложность в реализации этой идеи состоит в том, что локальные цивилизации сохраняют свою самобытность, специфику даже в условиях глобализации экономических процессов. Кроме того, весьма непросто определить само понятие общечеловеческих ценностей. Являются ли эти ценности производными от ценностей отдельно взятой страны или всех стран мира в целом, и, если это так, то в каком сочетании и в соответствии с какими критериями отбора? Эти вопросы остаются открытыми.

Экономическая система как общественно-экономическая формация

По способу производства (классификация предложена К. Марксом) экономические системы рассматриваются как *общественно-экономические формации* [*лат. formatio образование, вид*], т. е. как исторически определенная ступень в развитии общества, характеризующаяся

определенным способом производства и обусловленными им производственными, социальными и политическими отношениями, юридическими нормами и идеологией. Таким образом, экономическая система выступает как особый социальный механизм, в рамках которого производственные отношения, взятые в их совокупности, являются экономическим базисом общественно-экономической формации. Именно специфика самой формации, т. е. сложившийся способ произ-



водства, а не национальные особенности данной страны — определяющий момент исторического развития.

Смена общественно-экономических формаций происходит из-за нарастания социально-экономических противоречий, и, прежде всего, противоречий между производительными силами и производственными отношениями.

Переход от одной формации к другой может происходить непосредственно, что связано, во-первых, со спецификой условий хозяйствования в рамках отдельно взятой страны, а во-вторых, с возможностью переходных состояний, когда сосуществуют вместе элементы разных общественно-экономических формаций.

В соответствии с классификацией, данной К. Марксом применимо к европейским странам, принято выделять:

- первобытно-общинный строй;
- рабовладение;
- феодализм;
- *капитализм* [< капитал фр., англ. capital < лат. capitalis главный] — общественный строй, сменяющий феодализм и основанный на эксплуатации наемного труда капиталом;
- *империализм* [фр. impérialisme < лат. imperium власть] как стадию развития капитализма (конец XIX — начало XX в.), когда сложилось господство монополий и денежного капитала;
- *социализм* [фр. socialisme < лат. socialis общественный] — общественный строй, воплощающий принципы социальной справедливости, свободы и равенства;
- *коммунизм* [фр. communisme < лат. communism общий] как высшую ступень развития общества, воплощавшую мечту о свободе, равенстве и всестороннем развитии всех членов общества.

Экономическая система как форма производства (тип экономики)

По способу координации экономической деятельности (по способу связи производства и потребления) принято выделять:

1. Нерыночную систему (нерыночную экономику), в т. ч.:

1.1. Традиционную экономику.

1.2. Административно-командную систему (коммунистическую систему, плановую, планово-директивную, директивную, централизованную экономику).

2. Рыночную систему (рыночную экономику) (товарное хозяйство).

3. Экономическую систему переходного типа (переходную экономику).

4. Экономическую систему смешанного типа (смешанную экономику).

*Экономическая система переходного типа (переходная экономика)* формируется в условиях трансформации существующей экономической системы, например при переходе от административно-командной или традиционной экономики к рыночной.

*Экономическая система смешанного типа (смешанная экономика)* предполагает сочетание отдельных элементов рыночной и нерыночной экономики. Такой тип экономической системы может сложиться как в развитых, так и в развивающихся странах, а также в странах, где когда-то господствовала административно-командная система.

Данная классификация определяет лишь общие подходы к типологии экономических систем. Для характеристики специфики экономической системы отдельной страны используются конкретные модели экономического развития — американская, шведская и т. д.

## 4.2. Сущность, функции и типы рынка

Понятие рынка

Итак, определяющим понятием в рамках последней из предложенных классификаций экономических систем является понятие рынка как неотъемлемая компонента любой экономической системы.

В § 2.3. уже давалось определение рынка. В частности, говорилось, что рынок формируется на основе взаимодействия спроса и предложения конкретного вида экономических благ. Уточним и расширим понимание этой важнейшей экономической категории.

В обиходном значении *рынок* рассматривается как место регулярной купли-продажи тех или иных товаров. В научном значении (в основном для целей теории рыночной экономики) рынок представляет собой конкурентный механизм, улавливающий движение спроса и предложения и отражающий их взаимодействие через систему складывающихся в результате этого взаимодействия цен. Т. е. рынок можно рассматривать как спонтанный порядок, основанный на децентрализованном механизме ценообразования.

В широком смысле рынок характеризуется как система экономических отношений по поводу купли-продажи товаров, услуг, ценных бумаг, валюты и пр., формирующая и уравнивающая спрос, предложение и цены.

Функции рынка

Рынок позволяет измерить вклад, вносимый каждым его участником вне зависимости от того, отдельная ли это личность или транснациональная корпорация.

Рынок служит целям поддержания баланса между затратами и результатом в каждом самостоятельном звене хозяйства, способствует достижению эквивалентности в отношениях между экономическими агентами.

В подобном контексте рынок выполняет определенные функции, а именно:

1. *Посредническую функцию*, которая состоит в том, что рынок напрямую соединяет производителей (продавцов) и потребителей, предоставляя им возможность общаться друг с другом на экономическом языке цен, спроса и предложения.
2. *Ценообразующую функцию*, которая возникает при столкновении спроса и предложения, а также благодаря конкуренции, в результате чего складываются цены.
3. *Информирующую функцию* — сложившиеся цены информируют участников рынка о состоянии экономики. В частности, через конкретный разброс цен, их рост или падение можно узнать об объемах производства, о насыщенности рынка товарами, о запросах потребителей и т. д.
4. *Стимулирующую* [*< стимул лат. stimulus побудительная причина букв. остроконечная палка, которой погоняли животных*] *функцию* — цены «вознаграждают» дополнительной прибылью тех, кто производит блага, наиболее эффективно удовлетворяющие потребности потребителей (товары/услуги по низким ценам, товары/услуги высокого качества, принципиально новые товары/услуги и пр.).
5. *Регулирующую функцию* — из менее выгодных отраслей с пониженными ценами инвестиционные ресурсы перетекают в более прибыльные отрасли с повышенными ценами. Результатом этого является сокращение производства в одних отраслях и рост в других.
6. *Оздоровляющую (санирующую)* [*< санация, санирование < лат. sanatio лечение, оздоровление*] *функцию* — проявляется в том, что рынок «очищает» экономику от неэффективной хозяйственной деятельности. Те производители, которые не учитывают запросы потребителей и не заботятся о прогрессивности и рентабельности своего производства, не выдерживают ожесточенной борьбы и вытесняются более предприимчивыми экономическими агентами.
7. *Интеграционную* [*< интеграция < лат. integratio восстановление, восполнение < integer целый*] (*объединительную*) *функцию* — рынок связывает воедино поставщиков сырья, материалов и производителей, производителей и посредников-продавцов, продавцов и покупателей. Рынок объединяет всю экономику в единое целое.

Типология рынков Рынок как механизм взаимодействия продавца и покупателя можно классифицировать по различным основаниям.

В частности, с точки зрения соответствия действующему законодательству различают:

- легальный рынок;
- нелегальный рынок.

По пространственному признаку выделяют:

- внутренний рынок;
- национальный рынок;
- международный рынок;
- мировой рынок.

*Внутренний рынок* представляет собой сферу экономического обмена, в рамках которой все произведенное и предназначенное для продажи реализуется внутри данной страны. Внутренний рынок предполагает такие рыночные отношения, при которых отечественные продукты реализуются отечественным же потребителям, не покидая страны.

*Национальный рынок* рассматривается как рынок данной страны, определенная часть которого связана с экспортом и импортом товаров и услуг (международным обменом).

*Международный рынок* рассматривается как совокупность сегментов национальных рынков, которые связаны с зарубежными рынками и ориентированы на иностранных покупателей и продавцов.

*Мировой рынок* — это сфера устойчивых товарно-денежных отношений между странами, связанными между собой участием в международном разделении труда, валютно-кредитными и финансовыми отношениями. Это некое синтетическое понятие, объединяющее рынки всех стран в единое целое. Его можно рассматривать как все более целостное и внутренне взаимосвязанное общемировое единство рынков товаров, услуг, капиталов, рабочей силы и информации.

Мировой рынок, его специфика и типология Предпосылки для формирования мирового рынка стали возникать в результате развития внутренних рынков отдельных стран, когда товары, услуги и мобильные факторы производства (труд и капитал) стали выходить за национально-государственные границы, что служит главным внешним признаком мирового рынка. Причины подобного выхода кроются в поиске новых сфер сбыта и путей эффективного международного взаимодействия.

Мировой рынок выполняет те же функции, что и внутренний, но при этом имеет и некоторые особенности.

Так, мировой рынок в степени, большей, чем внутренний рынок, оптимизирует использование факторов производства, направляя их движение в наиболее экономически эффективные сферы хозяйствования.

Свою специфику имеет и санирующая функция мирового рынка. Она проявляется в более жестком, нежели на внутреннем рынке, контроле предлагаемых к реализации товаров и услуг. Мировой рынок в этом случае выступает в качестве своеобразного фильтра, выбраковывающего из международного обмена те или иные потребительские блага, не соответствующие международным стандартам качества, техническим и прочим стандартам. При выходе на внешние рынки производителю приходится сталкиваться со значительной конкуренцией, предъявляющей повышенные требования к предлагаемой им продукции. При этом успешная деятельность на внутреннем рынке вовсе не означает, что фирме удастся занять лидирующие позиции на мировом рынке. Зарождение мирового рынка относится к XVI-XVII вв., к периоду первоначального накопления капитала, а его окончательное формирование завершилось на рубеже XIX-XX вв. В условиях глобализации понимание мирового рынка как единого рыночного пространства в общем комплексе государств современного мира все больше приобретает свой подлинный смысл.

По экономическому назначению объектов рыночных отношений рынок включает:

- мировой товарный рынок;
- мировой рынок капитала;
- мировой рынок рабочей силы;
- мировой рынок информации;
- мировой финансовый рынок;
- мировой валютный рынок и пр.

Кроме того, как уже говорилось выше, принято выделять:

- рынок совершенной (чистой) конкуренции;
- рынок несовершенной конкуренции (рынок чистой монополии (монополию), монополию, олигопольный рынок (олигополию), рынок монополистической конкуренции).

Подобная типология основана на особенностях конкуренции и в первую очередь степени монополизации рынка. Для характеристики специфики конкурентной среды конкретного рынка используются показатели рыночной структуры.

### 4.3. Рынки совершенной и несовершенной конкуренции

**Рыночная структура** Под *рыночной структурой* [лат. *structura* строение, устройство] принято понимать совокупность условий, определяющих принятие рыночных решений производителями и потребителями.

К показателям, характеризующим рыночную структуру, можно отнести:

- степень монополизации рынка;
- характеристику поведения экономических агентов (наличие или отсутствие стратегического поведения);
- характеристики товаров и услуг;
- наличие барьеров для входа и выхода с рынка;
- информационное обеспечение рыночных операций;
- инструменты государственного регулирования рынка.

**Индекс Герфиндаля–Хиршмана и коэффициент Лернера** Для характеристики *степени монополизации рынка* используются индекс Герфиндаля — Хиршмана и коэффициент Лернера. *Индекс* [лат. *index* относительный показатель] *Герфиндаля — Хиршмана* представляет собой индекс концентрации отраслевого производства, учитывающий количество фирм и различия в их размерах, приводящие к усилению рыночной власти наиболее крупных компаний. Индекс Герфиндаля — Хиршмана рассчитывается по формуле:

$$H = \sum_{i=1}^n S_i^2,$$

где  $S_i$  — доля  $i$ -ой фирмы в продажах отрасли (в %),  
 $n$  — число фирм, представленных на рынке.

Максимальное значение индекса в условиях 100%-ой монополии равно 10 000, а минимальное значение —  $10\,000/n$ .

*Коэффициент* [*<* лат. *coefficientis* (coefficientis) содействующий] *Лернера* — это индекс степени монополизации, мера монопольной власти, определяемая как величина, на которую цена, максимизирующая прибыль, превышает предельные издержки. Численное значение индекса всегда находится между 0 и 1.

Коэффициент Лернера рассчитывается по формуле:

$$L = \frac{P - MC}{MC} \times 100\%,$$

где  $P$  — монопольная цена,  
 $MC$  — величина предельных издержек.

Чем выше значение индекса, тем выше монопольная власть и тем дальше рынок от идеального состояния совершенной конкуренции.

**Рынок совершенной (чистой) конкуренции** Под *рынком совершенной (чистой) конкуренции* понимают рыночную структуру, для которой характерно выполнение следующих условий:

- наличие большого числа экономических агентов;
- степень рыночной власти у продавца (коэффициент Лернера) равна 0;
- ни один из продавцов и покупателей не в состоянии повлиять на рыночную цену;
- отсутствует стратегическое поведение;
- продаваемая продукция однородна;
- вход и выход с рынка свободные;
- максимальная информированность продавцов и покупателей о товарах и ценах;
- инструменты государственного регулирования рынка — совершенствование рыночной инфраструктуры.

На рынке действует большое количество фирм, каждая из которых не контролирует достаточно заметной доли рынка. Зависимость между спросом и ценой для данного типа рынка обратно пропорциональная, поскольку снижение цены способствует увеличению спроса, а кривая спроса монотонно убывает. Если предложение товаров возрастает, то цена снижается, причем для всех фирм вне зависимости от объема их производства.

В рамках данного типа рынка производителям приходится ориентироваться на сложившийся уровень цен. Однако некоторые фирмы могут использовать стратегию «случайного» снижения цен, в рамках которой участник торговли устанавливает максимально высокие цены на короткий период времени, за который успевает получить дополнительный доход, а затем их медленно снижает до уровня рыночных.

Примером рынка совершенной (чистой) конкуренции можно считать с определенными оговорками торговлю товарами широкого потребления — одеждой, обувью, табаком, сельскохозяйственной продукцией, включая продовольственные товары, и пр.

**Рынок чистой монополии (чистая монополия)**

*Рынок чистой монополии* [моно... < гр. monos один, единый, единственный + ...полия гр. póleо продаю] (*чистая монополия*) являет собой

противоположную рынку совершенной конкуренции рыночную струк-

туру, отличающуюся наличием единственного продавца. В роли этого продавца может быть частная фирма или государственное предприятие.

В структуре чистой монополии:

- однофирменная отрасль является абсолютным монополистом (монополия в принципе совпадает с отраслью);
- степень рыночной власти у продавца (коэффициент Лернера) равна 1;
- соответственно рыночная доля фирмы значительная (преобладающая);
- проникновение в отрасль новых фирм блокировано;
- монополия полностью контролирует цены и объем производства;
- отсутствуют субституты (покупатель делает выбор — он либо приобретает товар монополиста, либо вообще отказывается от него, не имея возможности приобрести аналог);
- полное информационное обеспечение рыночных операций;
- в роли инструментов государственного регулирования выступают инструменты регулирования естественных монополий.

Используя государственную монополию, можно резко увеличить потребление товара теми группами населения, которые не в состоянии его купить за полную стоимость (цена устанавливается ниже себестоимости), или установить высокую цену для ограничения потребления определенного блага.

Частная фирма-монополист сама устанавливает цены на свою продукцию, несколько не ориентируясь на ценовую политику других фирм. Обладая большой свободой в области ценообразования, она все же определяет оптимальный уровень цены исходя из спроса на производимые ею блага. Ценовая стратегия фирмы-монополиста строится на основе ценовой дискриминации.

Фирме-монополисту не всегда выгодно прибегать к установлению высокой цены, поскольку этим она может привлечь конкурентов или вызвать государственное регулирование цен, что приведет к потере части дохода.

Наиболее типичные отрасли чистой монополии — это трубопроводный транспорт, энергоперерабатывающие системы, поставка ресурсов для коммунального хозяйства. Это так называемые *естественные монополии*, в рамках которых при производстве определенного блага одному единственному предприятию (обычно государственному) удастся обеспечить совокупный отраслевой объем производства с меньшими, чем любое большее число предприятий, издержками. В этом смысле существование естественных монополий объективно выгодно с позиций общественных интересов.



**Рынок монополии**      *Рынок монополии* [моно... < гр. monos один, единый, единственный + ...полия гр. opsōnia закупка продовольствия] — рыночная структура, в рамках которой:

- большое количество продавцов;
- рыночная доля фирмы может быть любой;
- продавцы не могут повлиять на цены;
- продавцы не вырабатывают стратегической политики;
- проникновение новых фирм на рынок может быть как свободным, так и блокированным;
- товары и услуги стандартизированные, т. е. степень замещения товаров и услуг абсолютная;
- покупатели диктуют цену (степень рыночной власти покупателя равна 1);
- инструменты государственного регулирования — государственное регулирование цен на факторы производства и другие меры.

Монополист на рынке факторов производства осуществляет рыночную власть, покупая меньшее количество фактора по более низкой цене, чем это происходило бы в условиях совершенной конкуренции.

Наиболее характерным рынком монополии является рынок продукции оборонной промышленности.

**Рынок монополистической конкуренции**      *Рынок монополистической конкуренции* представляет собой рыночную структуру, в рамках которой:

- много продавцов;
- для продавцов характерно отсутствие стратегического поведения;
- товар дифференцирован, что дает возможность продавцам устанавливать цены;
- степень рыночной власти у продавцов — 0,35-0,5;
- покупатели не в состоянии повлиять на цены;
- рыночная доля отдельных фирм незначительная;
- вступление в отрасль свободное;
- степень замещения товаров и услуг высокая, но не абсолютная (товар дифференцирован);
- информационное обеспечение рыночных операций может быть как полным, так и не полным;
- целям государственного регулирования рынка служат меры антимонопольного регулирования и *прогрессивное* [< прогресс < лат. progressus движение вперед] *налогообложение* — когда ставки налогов растут в процентном отношении по мере роста сумм облагаемого дохода.

Примеры монополистической конкуренции можно найти в отраслях легкой и пищевой промышленности.

**Олигопольный рынок (олигополия)** *Олигопольный* [< олигополия < олиго... < гр. oligos немногий, незначительный + ...полия гр. рѳеѳ продаю] *рынок (олигополия)* представ-

ляет собой рыночную структуру, в рамках которой:

- действует небольшое число продавцов (не более 10), в результате чего, принимая решения о цене и объеме производства, фирма должна учитывать ответные действия конкурентов;
- степень рыночной власти у продавца (коэффициент Лернера) равна 0,6-0,8;
- поведение фирм носит стратегический характер;
- рыночная доля каждой отдельной фирмы значительна;
- присутствуют барьеры для входа и выхода с рынка;
- степень замещения товаров и услуг различна (присутствуют стандартизированные и дифференцированные товары);
- информационное обеспечение может быть как полным, так и неполным;
- целям государственного регулирования рынка служат меры антимонопольного регулирования и прогрессивное налогообложение.

Основными причинами олигополии являются:

- эффект масштаба<sup>27</sup> (там, где он значителен, достаточно эффективное производство возможно лишь при небольшом числе производителей; выгодное расширение до больших размеров предприятий будет происходить за счет конкурентов);
- владение патентами и контроль над стратегическим сырьем;
- слияние двух или нескольких конкурирующих фирм, что дает возможность добиться рыночной власти.

Потребность в относительной координации деятельности фирм в рамках олигопольного рынка привела их к идее создания особых механизмов, с помощью которых можно было бы действовать с большей долей предсказуемости. Наиболее традиционной формой такого механизма является картель.

Олигопольный тип рынка сложился в автомобильной, электротехнической, сталелитейной промышленности.

<sup>27</sup> Эффект масштаба [нем. Maßstab размеры] — сокращение в долгосрочной перспективе средних издержек производства вследствие увеличения объемов выпускаемой продукции.

## 4.4. Предпосылки возникновения рыночной экономики

Какая экономика может считаться рыночной?

Рассматривая понятия рынка, мы уже уточняли, что рынок и рыночная экономика — это не одно и то же, поскольку рынок существует в рамках любой экономической системы, т. е.

это механизм, функционирующий и в рыночной, и в нерыночной экономике, и в экономиках смешанного и переходного типов.

В рамках рыночной экономики свободной конкуренции предполагается соблюдение определенных принципов, легших в основу идеальной модели рыночных отношений. В частности, эта модель предполагает:

1. Общественное разделение труда.
2. *Экономическую обособленность* — хозяйственную автономию субъектов рынка.
3. Способность субъектов рынка действовать на свой страх и риск (*экономическую свободу*).
4. Добросовестную конкуренцию.
5. Множественность покупателей.
6. Невмешательство государства в экономику.

Общественное разделение труда

Общественное разделение труда, как уже упоминалось выше, есть обособление конкретных видов деятельности между домашними хозяйствами, предприятиями, отраслями и странами. Общественное разделение труда реализует *принцип сравнительного преимущества*, т. е. готовность произвести товар с относительно меньшей альтернативной стоимостью исходя из имеющихся в распоряжении ресурсов и профессиональных навыков.

Экономическая обособленность

Правовым режимом, отвечающим интересам хозяйственной автономии, является режим частной собственности. Это связано с тем, что заинтересованность в эффективном использовании какого-либо косвенного блага есть только при условии спецификации прав собственности на это благо и при гарантиях со стороны государства недопущения нарушений режима частной собственности. Только в этом случае возникает стимул к поиску путей максимизации прибыли путем снижения издержек, расширения ассортимента, использования новых методов продвижения потребительских благ, повышения их качества и т. д.

Экономическая  
свобода

Экономическая свобода как способность субъектов рынка действовать на свой страх и риск — еще одна компонента рыночной экономики.

Каждый из субъектов хозяйствования должен действовать самостоятельно исходя из имеющихся возможностей, вероятности потерь и предполагаемой выгоды. Приоритет личной выгоды — важнейший принцип рыночной экономики. В условиях рынка каждая фирма делает только то, что ей выгодно. Все решения, принимаемые фирмой, о том, что, как и для кого производить, принимаются ею самостоятельно, без обоснования плановыми показателями. Ответственность за эти решения целиком и полностью ложится на плечи фирмы, однако и прибыль как вознаграждение за эффективное хозяйствование тоже получает она сама. Среди прочего ориентиром для фирмы становятся издержки, в т. ч. трансакционные, величина которых может варьироваться в зависимости от сферы бизнеса.

Поскольку одна и та же продукция предлагается множеством товаропроизводителей, предпринимателям приходится искать новые пути развития и совершенствования производства, в т. ч. за счет экономии используемых природных, трудовых, инвестиционных ресурсов, а также за счет эффективного применения своих предпринимательских способностей.

Наемный работник также является равноправным участником рыночных отношений. У наемного работника, с одной стороны, есть право свободного выбора места и условий трудовой деятельности, а с другой стороны, он несет личную ответственность за качество предлагаемого к реализации «товара» — способности создавать экономические блага, за поддержание своего здоровья в нормальном состоянии, за совершенствование профессиональных навыков, за соблюдение условий трудового соглашения и пр.

Аналогично и потребитель располагает свободой выбора. Это означает, что потребитель сам, без какого-либо принуждения может распоряжаться своим спросом. Его решения никто — ни производитель, ни государство — не вправе отменить, на них можно только повлиять (при помощи рекламы например).

Государство должно оказывать необходимую поддержку суверенитету потребителя, т. е. определять и защищать его права. Введение каких-либо норм потребления, зафиксированных в карточках или талонах, возможно лишь в экстренных ситуациях — в периоды резкого дефицита, в условиях природных катаклизмов или во время войны.

Добросовестная  
конкуренция

Именно в рыночных условиях реализуется принцип — «выживает сильнейший», а также мудрейший и хитрейший. Государство лишь определяет общие условия хозяйствования — правовые, финансовые,

налоговые, инвестиционные и пр., но не вмешивается в конкурентную борьбу, предлагая свою помощь конкретным производителям. Вместо этого, оно лишь следит за легитимностью соперничества.

Производителей должно быть много. Чем их больше, чем ожесточенней борьба, и лучше отсеиваются неэффективные субъекты рынка. Как только число производителей уменьшается до критической отметки (меньше 10), это стимулирует их к сговору, а если это единственный производитель — к значительному завышению цены. Чем меньше конкурентов, тем меньше мотивации к повышению конкурентоспособности.

Ни один из продавцов не может повлиять на цены, которые формируются исходя из совокупного спроса и предложения. Сложившиеся в результате цены выступают индикатором для товаропроизводителей. Их изменения служат обоснованием для определения объемов и структуры производства и распределения экономических ресурсов.

В целом, фирмам следует руководствоваться принципом добросовестности конкурентной борьбы, не поступаясь не только нормами права, но и социальными нормами.

Все фирмы должны иметь равные возможности для достижения максимального экономического эффекта.

**Множественность покупателей** Аналогично, и покупателей должно быть много. Это своего рода гарантия того, что покупатель не будет злоупотреблять своим положением олигопсониста (если покупателей меньше 10) или монопсониста (если он один).

Множественность продавцов и покупателей означает, что никто из них — ни отдельно взятый покупатель, ни отдельно взятый продавец — не в состоянии повлиять на цену. Она формируется при участии совокупного спроса и совокупного предложения.

**Невмешательство государства в экономику** Невмешательство государства в экономику предполагает в т. ч.:

1. Свободный обмен ресурсами. Свобода перемещения мобильных факторов производства позволяет в более полной мере удовлетворить потребности фирм в косвенных благах, что особенно важно в условиях резкого роста спроса на тот или иной фактор производства. Цены на эти факторы устанавливаются справедливо — свободно, что стимулирует более эффективное использование факторов. Рост факторной цены отражает не ограничение предложения фактора, а рост спроса со стороны некоей прибыльной в данный момент времени отрасли, куда и направляются

необходимые для производства косвенные блага. Когда прибыльность данного сектора снизится, спрос на используемые в производстве факторы также сократится. Эти факторы устремятся в те сферы, где их могут применять более эффективно, т. е. туда, где их использование дает большую прибыль.

Важна также и свобода перемещения товаров. Обычно все ограничения в обмене товарами возникают во внешней торговле. Их отмена позволяет в более полной мере удовлетворить потребности населения, не допустить создания слишком мягких, «тепличных» условий хозяйствования для национальных производителей, а поскольку цены на продукцию складываются свободно, без ограничений, под воздействием реального спроса и предложения, то цены не завышаются, и нет предпосылок для роста инфляции.

2. Отсутствие поддержки национальных производителей в виде субсидий, льгот, преференций.

На всех стадиях процесса воспроизводства, включая и стадию взаимодействия продавца и покупателя, государству отводится роль арбитра, следящего за тем, чтобы экономические процессы протекали в рамках закона. Государство также определяет общие условия хозяйствования, однако они должны быть равными для всех. Нет привилегий, ни у национальных производителей друг перед другом, ни у национальных производителей перед иностранными производителями (*национальный режим*<sup>28</sup>), ни у иностранных производителей одной страны перед иностранными производителями другой страны (*режим наибольшего благоприятствования*<sup>29</sup>).

3. Невмешательство государства в осуществляемую отечественными предприятиями деятельность предполагает, помимо всего прочего, свободу ценообразования (либерализацию [*лат. liberalis свободный*] цен). Рыночная экономика базируется на децентрализованном механизме ценообразования, т. е. цены устанавливаются не государством, а формируются в результате колебаний спроса и предложения. Это означает, что цены в полной мере соответствуют имеющимся в конкретный момент времени потребностям в экономических благах

<sup>28</sup> Национальный режим — правило (принцип) внешнеэкономической деятельности, в соответствии с которым каждое из договаривающихся государств обязуется предоставить другому условия не хуже тех, которые уже предоставило или будет предоставлять национальным контрагентам.

<sup>29</sup> Режим наибольшего благоприятствования — правило (принцип) внешнеэкономической деятельности, в соответствии с которым каждое из договаривающихся государств обязуется предоставить другому такие же условия, которые уже предоставило или будет предоставлять другим государствам. Таким образом, данный режим уравнивает государства — внешнеэкономических партнеров данной страны по отношению друг к другу.

и возможностям по их удовлетворению. Изменение цены — ее рост или снижение — дает возможность оценить ситуацию на рынке и, исходя из этого, определить стратегические направления собственного бизнеса. Например, при росте цен производитель может принять решение о расширении производства, а при их снижении — остаться в данной сфере и предпринять антикризисные мероприятия (например, оптимизировать производство и управление или, в крайнем случае, решиться на поглощение более крупной и жизнеспособной компании) либо переориентироваться на выпуск другой продукции, либо вообще закрыть фирму.

Таким образом, свободные, не искаженные государственным регулированием цены служат объективным критерием для оценки и прогнозирования рыночной конъюнктуры.

Рынок регулирует сам себя, очищая конкурентное поле от слабых, неконкурентоспособных производителей, в результате выигрывают лучшие среди равных, а не лучшие среди избранных — тех, кому государство оказывает всемерную поддержку. Одновременно достигаются две цели — потребности покупателей удовлетворяются производителями наиболее эффективным образом, за что их усилия вознаграждаются прибылью.

Рыночная экономика предполагает функционирование рыночного механизма не только на территории конкретного государства, но и за его пределами. Взаимодействуя с другими странами, страна с рыночной экономикой руководствуется в международных экономических отношениях вышеперечисленными рыночными принципами, требуя их соблюдения и от своих внешнеэкономических партнеров.

## 4.5. Провалы (фиаско) рыночной экономики

Почему

рыночная экономика —  
недостижимый идеал?

В наиболее полной мере обозначенные принципы рыночности соблюдаются в рамках рынка совершенной конкуренции, не предполагающего никаких искажений конкурентной

среды. Все же остальные типы рыночных структур имеют разнообразные отклонения от идеала. Однако любая рыночная структура, будь то олигополия, монополия или чистая конкуренция, формируется в рамках отдельных отраслей, а экономическая система — понятие более широкое, охватывающее рыночные структуры всех отраслей отдельно взятой страны. Сформировать рынок совершенной конкуренции в масштабах экономики конкретного государства невозможно, по-

скольку экономические условия внутри отдельно взятой отрасли национального хозяйства могут отличаться (и весьма существенно) от условий хозяйствования внутри другой отрасли.

**Провалы рыночной экономики: искажения конкурентной среды** Не существует идеального субъекта рынка, действующего только в рамках закона в интересах потребителей. «Человек слаб», бизнесом руководит корыстный интерес — жажда наживы, в процессе извлечения прибыли оказывается довольно сложно удержаться в рамках не только неких социальных, но и правовых норм.

Кроме того, рыночный механизм предполагает, что все субъекты рынка находятся в равных условиях. В частности, они имеют равный доступ к необходимой для эффективного хозяйствования информации. На практике информация всегда является *асимметричной* [а... приставка со значением отрицания + ...симметрия гр. *symmetria* строгая правильность в расположении чего-либо, соразмерность], т. е. доступ к ней отдельных экономических агентов ограничен.

Отсутствие полной и достоверной информации не позволяет фирмам принимать адекватные экономические решения, повышает транзакционные издержки, снижает выгоды от хозяйственной деятельности.

Для покупателей асимметричность информации о предлагаемом потребительском благе означает рост их издержек, не предусмотренных условиями сделки купли-продажи, т. е. не отраженных в цене. На величину этих издержек, называемых интерналиями, уменьшается предельная полезность товара/услуги для покупателя. Под *интерналиями* понимают не предусмотренные условиями сделки выгоды или издержки участников сделки.

В результате в экономической системе действует множество рыночных структур, которые оказываются далеки от вышеперечисленных параметров в силу многообразных злоупотреблений, сговора и прочих искажений справедливой конкурентной борьбы, что предполагает вмешательство государства в экономику.

**Причины вмешательства государства в экономику** Вмешательство государства обусловлено несколькими причинами:

- инфляцией;
- безработицей;
- дифференциацией доходов (*социальным неравенством*);
- потребностями населения в общественных благах;
- проблемой обеспечения национальной, в т. ч. экономической, безопасности;



- лоббированием интересов отдельных отраслей и производителей;
- цикличностью развития экономики;
- неэффективностью ведения бизнеса частными предприятиями;
- политическими мотивами.

Рассмотрим эти причины подробнее.

**Проблема инфляции** Инфляция — естественная компонента любой национальной экономики, поскольку перво-причины инфляции, о которых говорилось в § 2.4., присутствуют в экономических системах всех типов.

Анализ этих причин наглядно демонстрирует, что хотя инфляция зарождается как «снизу» (инфляция спроса, инфляция издержек и пр.), так и «сверху» — усилиями государства (при чрезмерной эмиссии национальной валюты, занижении ее валютного курса, росте внешней задолженности и пр.), бороться с инфляцией на микроуровне — усилиями отдельных домашних хозяйств и предприятий — невозможно. Лишь централизованный подход, реализуемый государством, в состоянии оптимизировать количество денег, находящихся в обращении.

Управление инфляцией предполагает использование двух основополагающих направлений *антиинфляционной политики*:

- политики, направленной на сокращение бюджетного дефицита, ограничение денежной эмиссии и внешней задолженности;
- политики регулирования цен и доходов с целью увязывания роста заработной платы с ростом цен.

Средствами политики регулирования цен и доходов выступают:

- индексация доходов;
- замораживание заработной платы;
- ограничения на выдачу кредитов и т.д.

Кроме того, антиинфляционная политика предполагает стабилизацию и стимулирование производства, а также совершенствование налоговой системы и развитие рыночной инфраструктуры.

**Проблема занятости** Рыночная экономика не означает полной занятости населения. Предложение отдельных категорий работников может превышать спрос по ряду причин, например:

- в условиях значительного притока иммигрантов в страну;
- в виду престижности профессии, высокого уровня дохода, получаемого специалистами данной сферы;
- в фазе кризиса национальной экономики и пр.

Нетрудоустроенные работники вынуждены либо переквалифицироваться, либо временно пополнить ряды безработных, что чревато

ростом социальной напряженности и криминогенности общества. Решить эту проблему под силу только государству, использующему механизм пособий по безработице, службы занятости, программы пере-квалификации и пр.

**Дифференциация доходов (социальное неравенство)**

В условиях рыночного механизма хозяйствования предусмотрено получение дохода пропорционально внесенному вкладу. Все субъекты рынка имеют равные права, и в этом смысле рыночные условия хозяйствования кажутся справедливыми, но возможности субъектов всегда неравны. В частности, речь идет о врожденных способностях и благоприобретенных навыках, а также различных злоупотреблениях в ходе конкурентной борьбы, например: сговоре, мошенничестве и т. д.

Наиболее эффективные экономические агенты получают высокую прибыль, что порождает проблему социального неравенства. Она усугубляется существованием определенных незащищенных категорий населения — детей, пенсионеров, инвалидов и пр. Следствиями дифференциации доходов могут быть массовые волнения, забастовки, а в отдельных случаях революции и гражданские войны.

Решение проблемы социальной дифференциации ложится на плечи государства, которое перераспределяет доходы населения от наиболее богатых в пользу самых необеспеченных и наименее защищенных граждан.

Таким образом, в реальных условиях хозяйствования побеждает сильнейший, а слабейшим помогает государство. В какой мере можно назвать систему, в рамках которой приходится делиться частью заработанного с теми, кто никаких усилий к извлечению прибыли не предпринимал, справедливой — вопрос риторический.

**Удовлетворение потребностей населения в общественных благах**

Как уже упоминалось, любое общество испытывает потребность в так называемых общественных благах — национальной обороне, образовании, здравоохранении и пр. Эти блага не исключаемы из потребления. Кроме того, население употребляет их в массовом порядке, и крайне сложно отделить тех, кто платит за потребление общественных благ, от тех, кто потребляет их бесплатно. Возникающие высокие транзакционные издержки измерения делают рыночное производство общественных благ неэффективным. Для производства общественных благ в оптимальном количестве целесообразно взимать плату со всех граждан, что под силу лишь государству.

При этом, чем выше уровень жизни населения, тем выше требования к качеству этих услуг, что порождает высокие налоги.

**Проблема обеспечения национальной, в т.ч. экономической, безопасности** Абсолютная свобода перемещения капитала, рабочей силы, товаров и услуг нереализуема в принципе, поскольку создает угрозу безопасности страны.

*Национальная безопасность* — комплексное понятие, включающее экономическую, а также политическую, экологическую, информационную, военную, демографическую и культурную безопасность.

Обеспечение национальной и, прежде всего, экономической безопасности предполагает защиту жизненно важных интересов индивидуума и общества в целом, возможность самостоятельно определять будущее страны.

В целях обеспечения экономической безопасности государство проводит политику *протекционизма* [фр. protectionnisme < лат. protectio букв. прикрытие] — защищая национальный рынок от иностранной конкуренции и при этом активно поощряя выход национальных предприятий на внешние рынки.

Протекционистские барьеры ставятся на пути тех объектов рынка, которые не просто нежелательны, но и губительны для экономики, поскольку создают угрозу ее устойчивому развитию. В роли барьеров могут выступать высокие таможенные пошлины, запреты и количественные ограничения — *квотирование* [< квота < ср. — лат. quota часть, приходящаяся на каждого < лат. quot сколько]).

Протекционистские барьеры ставятся при следующих обстоятельствах:

- при импорте продукции, вытесняющей национальных производителей с внутреннего рынка;
- импорте услуг стратегически важных отраслей (это сфера теле- и радиовещания, услуги общественного транспорта, банковского и страхового сектора, газо- и водоснабжения и пр.);
- заинтересованности нерезидентов в инвестициях в те объекты и отрасли, где участие нерезидентов по соображениям экономической безопасности должно быть ограничено (например: добыча полезных ископаемых, сфера банковских и страховых услуг и пр.);
- притоке иммигрантов, сверх потребностей рынка страны, или усиливающим криминогенность, социальную напряженность, межнациональную рознь и пр.

Приходится использовать различные барьеры, а также сохранять государственную или смешанную собственность на те предприятия,

которые имеют стратегически важное значение для обеспечения экономической безопасности страны. Это одна из причин, почему частная собственность не может быть единственно возможным режимом собственности в реальных условиях.

**Существование лобби** Кроме того, государство может оказывать поддержку отдельным национальным производителям в ущерб другим резидентам, чьи интересы не столь активно лоббируются в парламенте, а также в ущерб иностранным предприятиям.

Таким образом, государство злоупотребляет своими властными полномочиями, создавая неравные условия хозяйствования экономическим агентам. В ряде случаев происходит сращивание промышленного и банковского капитала с властью, и формируются особые структуры — *олигархические* [< гр. oligarchia власть немногих].

**Цикличность  
экономического  
развития**

Безусловно, сводить причины субсидирования и защиты отечественных производителей только к наличию их лобби нельзя. Государство защищает и поддерживает национальные предприятия и по другим причинам.

В частности, ни одна страна-адепт принципов рыночной экономики не может все время находиться на подъеме. Напротив, для любой экономической системы характерна *цикличность* [< цикл < гр. kyklos круг] *развития*, т. е. последовательная смена определенных стадий — кризиса, депрессии, оживления и подъема (Рис. 4.1.).

В фазе *кризиса* [< гр. krisis решение, поворотный пункт, исход] объем производства снижается до минимального уровня, растет безработица. Фаза *депрессии* [< лат depressio подавление] характеризуется медленными или нулевыми темпами роста производства, присущими застою состоянию экономики. В фазе *оживления* темпы роста повышаются, растут объемы производства, инвестиции и занятость, приближаясь к максимуму предыдущего цикла. Для фазы *подъема* характерен дальнейший рост объемов производства, все показатели соответственно превосходят максимум, достигнутый в предыдущем цикле.

Для смягчения и преодоления кризисных явлений государству приходится вмешиваться в экономические процессы, что идет в разрез с принципами рыночности.

**Неэффективность  
частных  
собственников**

Важно отметить, что в кризисных условиях государство не только предпринимает протекционистские меры, оно также может национализировать отдельные предприятия.

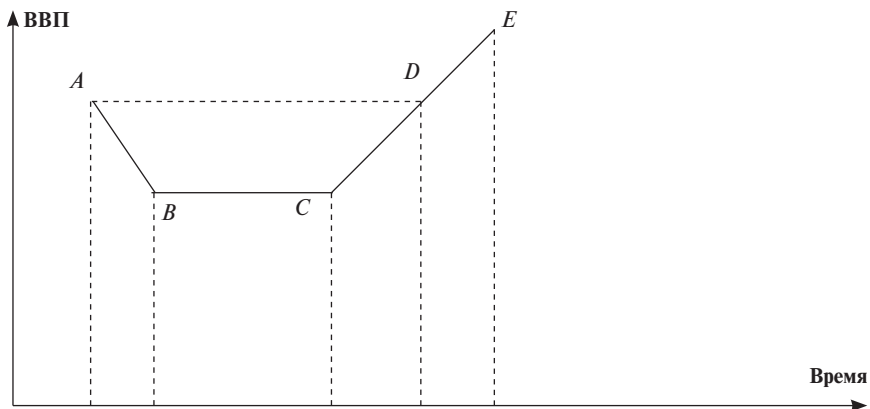


Рис. 4.1. Экономический цикл: *AB* — кризис, *BC* — депрессия, *CD* — оживление, *DE* — подъем

Неэффективность хозяйствования, приводящая к банкротству, проявляется, конечно, и в условиях оживления и подъема экономики, но гораздо реже.

Предприятия-банкроты полностью или частично переходят в государственную собственность.

В результате в реальных условиях функционирования рыночного механизма наряду с режимом частной собственности функционируют и другие режимы — государственной, частно-государственной, государственно-частной собственности.

Множественность режимов собственности, с одной стороны, призвана повысить эффективность ведения бизнеса, а с другой — отвечает интересам обеспечения экономической безопасности страны, о чем упоминалось выше.

**Политические мотивы** Получается, что экономика, в рамках которой реализуются обозначенные принципы, не соответствует в полной мере критериям рыночности как внутри себя, так и за ее пределами, где государство придерживается избирательно протекционизма.

Соответственно и другие страны-партнеры, являющиеся адептами принципов рыночности, не готовы в полной мере их соблюдать. Что уж говорить о странах с нерыночной экономикой, а также о странах с экономической переходного типа, где рыночный механизм незрелый, и государство не готово в полной мере обеспечивать соблюдение обозначенных критериев.

Во взаимоотношениях с другими внешнеэкономическими партнерами в лице развивающихся стран и стран с переходной экономикой

страна-адепт принципов рыночности может злоупотреблять своим доминирующим положением, руководствуясь политическими мотивами, а не реальными экономическими предпосылками. В этом случае она стремится навязать свою волю при принятии странами-партнерами экономических решений или применяет различного рода ограничения.

Например, возможно инициирование антидемпинговых расследований или введение квотирования в отношении импорта отдельно взятой страны, с которой политические отношения имеют определенную специфику (США — Россия).

Таким образом, реальные условия хозяйствования предполагают учет, в числе прочих, и политического фактора при обосновании целесообразности государственного вмешательства в экономику.

В результате взаимодействие стран представляет собой комплекс взаимных уступок и барьеров, для каждого партнера разных и все время меняющихся.

Рассмотренные выше провалы (фиаско) рыночной экономики не заставляют страны отказываться от критериев рыночности. Эти страны лишь видоизменяют их, сочетая рыночные принципы и, прежде всего, свободу ценообразования, с вмешательством государства в те сферы и тогда, где и когда это необходимо. Это и породило в развитых странах феномен смешанной экономики.

## 4.6. Смешанная экономика развитых стран

Особенности смешанной экономики

Смешанная экономика развитых стран предполагает сосуществование и механизма рыночной координации, и государственного регулирования экономики. Для смешанной

экономики, так же как и для экономики рыночного типа, характерны:

1. Общественное разделение труда.
2. Экономическая обособленность (хозяйственная автономия) субъектов рынка.

3. Способность субъектов рынка действовать на свой страх и риск.

Но в то же время у смешанной экономики есть и своя специфика.

Во-первых, экономическая деятельность в рамках смешанной экономики основывается на разнообразии форм собственности. Ведущая роль сохраняется за частной собственностью, которая из индивидуальной трансформируется в массовую, частно-коллективную собственность. Ее перспективной формой выступает собственность различных фондов — пенсионных, страховых, жилищных.

В рамках частной собственности особое значение приобретает малое предпринимательство, составляющее в развитых странах значительную долю ВВП и рабочих мест. Перспективы этого бизнеса связаны с возможностью сотрудничества с крупными фирмами, что позволит малым предприятиям эффективно интегрироваться в мировые хозяйственные структуры.

Частными предпринимателями создается особая — *венчурная*, т. е. рискованная — форма ведения бизнеса. Она предполагает поиск и разработку новаторских идей в области научных исследований, новой техники и технологий.

Многие предприятия находятся в частно-государственной собственности и в государственно-частной собственности как, например, естественные монополии. Это позволяет находить баланс общегосударственных и частных интересов при ведении бизнеса.

Государственный сектор — неотъемлемый режим собственности в смешанной экономике. Он позволяет обеспечить защиту национальных интересов в тех отраслях и производствах, где функционирование на частной основе сопряжено со сложностями или невозможно.

Во-вторых, признается разнообразие рыночных структур с разной степенью монополизации власти. В рамках смешанной экономики формируются и эффективно функционируют рынки несовершенной конкуренции — монополии, олигополии и пр.

В-третьих, государство вмешивается в экономику, в т.ч. в целях:

- ограничения деятельности монополий и других рынков несовершенной конкуренции;
- ограничения свободного обмена экономическими ресурсами;
- оказания помощи и защиты отдельных отраслей национальной экономики;
- предоставления социальных гарантий;
- смягчения кризисных явлений.

Государство применяет как прямые, административные меры (различного рода дотации, доплаты, льготные кредиты, налоговые льготы и пр.), так и косвенные, экономические методы.

Косвенные методы предполагают использование рычагов денежно-кредитной, валютной, налоговой, таможенно-тарифной политики. Именно косвенным методам отдается предпочтение.

Использование преимущественно косвенных методов регулирования экономики дополняется финансированием из государственного бюджета социальных услуг и развития наукоемких и высокотехнологичных производств.

Обычно чем более развита страна, тем больше ассигнований из ее бюджета направляется на здравоохранение, образование, выплату со-

циальных пособий. Государство предоставляет широкие социальные гарантии, стремясь обеспечить высокие жизненные стандарты различных слоев общества, удовлетворить потребности населения в общественных благах. Средний класс рассматривается государством как ядро социальной структуры общества и основа его стабильности. Путем перераспределения доходов от более обеспеченных слоев общества к менее обеспеченным государство решает проблему социального неравенства и бедности. Государство оказывает всемерную поддержку населению, в т. ч. в кризисных условиях, поскольку именно от конкретных людей, от состояния их здоровья и способностей создавать экономические блага зависят темпы прироста ВВП страны.

Понимание значимости человеческого фактора — отличительная черта развитых стран со смешанной экономикой, где государство поддерживает совершенствование национальной системы образования, проведение НИОКР, создание центров переподготовки и повышения квалификации работников. В результате формируется мощный инновационный потенциал страны как основа ее устойчивой конкурентоспособности.

**Модели смешанной экономики развитых стран**

В развитых странах складываются различные модели смешанной экономики, в частности:

- *германская модель* — в рамках этой модели социального рыночного хозяйства расширение конкурентных начал увязывается с формированием многослойной институциональной структуры субъектов социальной политики и с созданием особой социальной инфраструктуры, которая смягчает недостатки рынка; при этом государство активно влияет на цены, пошлины, технические нормы;
- *американская модель* — в ее рамках приоритет имеют частная собственность, рыночно-конкурентный механизм, капиталистические мотивации (массовая ориентация на достижение личного успеха) и высокий уровень социальной дифференциации; задача социального равенства здесь вообще не ставится, обогащается наиболее активная часть населения, а помощь малообеспеченным группам оказывается в виде частичных льгот и пособий; государство вмешивается в экономику с целью поддержания экономического равновесия и стабильной рыночной конъюнктуры;
- *японская модель* — в рамках этой модели регулируемого корпоративного капитализма особое значение придается корпоративному (внутрифирменному) началу, государство проводит активную структурную, инвестиционную и внешнеэкономическую политику;



- *шведская модель* — в рамках этой социальной модели имеет место «функциональная социализация», при которой на частные предприятия ложится функция производства на конкурентной рыночной основе, а на государство — функция обеспечения высокого уровня социальных гарантий (занятость, образование, социальное страхование), основанных на широком перераспределении доходов и распространении «свободных ассоциаций». Осуществление государством сильной социальной политики предполагает высокую норму налогообложения.

## 4.7. Нерыночные экономические системы

Особенности  
нерыночных  
экономических систем

Нерыночные экономические системы обладают специфическими, несвойственными рыночной экономике, чертами. Одна из нерыночных систем — традиционная экономическая система — возникла раньше всех остальных и до сих пор сохраняется в ряде стран с невысокими показателями ВВП на душу населения. Другая — административно-командная — система несколько десятилетий конкурировала с рыночной экономикой, но, показав свою неэффективность в большинстве государств-адептов коммунистической идеологии, трансформировалась в смешанную или переходную форму.

Многие страны, среди которых и Россия, до сих пор не в состоянии полностью реализовать принципы рыночной экономики, поскольку процесс этот длительный и многосложный. Причина пролонгации перехода на рыночные рельсы кроется в инерционности развития самой экономической системы, а также неадекватности и несвоевременности многих мер, проводимых правительством в целях трансформации национальной экономики.

Традиционная  
экономическая система

*Традиционная экономическая система* характерна для слаборазвитых стран. Она базируется на широком распространении ручного труда, отсталой технологии, ярко выраженной многоукладности экономики.

Под *многоукладностью экономики* принято понимать существование в рамках данной экономической системы различных форм хозяйствования. В частности, в странах с традиционной системой развито мелкотоварное производство, представленное многочисленными крестьянскими и ремесленными хозяйствами. Особую роль играют натурально-общинные формы хозяйствования, предполагающие об-

щинное коллективное ведение хозяйства и натуральные формы распределения производимых благ.

Большое влияние на социально-экономические процессы в странах с традиционной системой оказывают разнообразные социальные нормы — нормы традиций, обычаев, морали, существует кастовое и сословное деление.

Множественные внутренние проблемы — бедность, голод, высокая смертность и пр. — определяют необходимость вмешательства в экономические процессы государства, которое перераспределяет определенную часть средств государственного бюджета в пользу нуждающихся. Однако возможности государства в этой сфере зачастую довольно ограничены, а в условиях несбалансированности государственного бюджета часто приходится обращаться к внешним займам.

Развитые страны могут оказывать и безвозмездную помощь слабо развитым странам. В частности, имеется категория наименее развитых стран, для которых предусмотрена особая система преференций во внешнеэкономических отношениях.

Для стран с традиционной экономической системой создание на их территории иностранных производств и внедрение нерезидентами технологий приобретают особое значение по причине слабо развитого национального бизнеса.

Административно-командная система (коммунистическая система, плановая, планово-директивная, директивная, централизованная экономика)

*Административно-командная система (коммунистическая система, плановая, планово-директивная, директивная, централизованная экономика)* сформировалась в прошедших через революции странах, в частности, в СССР, странах Восточной Европы и ряде азиатских госу-

дарств. Она предполагала тотальную монополию аппарата власти на управление экономикой, культурой, наукой, политикой и идеологией. Именно государство (центр) отвечало на основополагающие вопросы экономических агентов — что, как и для кого производить. Подобный способ организации производства можно назвать *иерархией* [гр. *hierarchia* < *hieros* священный + *archē* власть]. По типу иерархии устроены армия, небольшая фирма, иерархией может быть в ряде случаев и семья, где приказы главы семейства — мужчины — не обсуждаются.

Тоталитаризм и авторитаризм

Политическим фундаментом административно-командной системы выступал господствовавший в те годы антидемократический режим — *тоталитаризм* [фр. *totalitarisme* < лат. *totalis* весь, полный,

целый] и возникший несколько позже, основанный на личной диктатуре *авторитаризм* [фр. *autoritarisme* < лат. *auctoritas* власть, влияние].

Для тоталитаризма были характерны следующие черты:

1. Полный контроль со стороны государства над всеми сферами жизни общества, включая личную жизнь человека. Система террористического полицейского контроля.

2. Репрессии в отношении оппозиционеров и инакомыслящих.

3. Фактическая ликвидация всех прав и свобод, гарантированных конституцией, недемократичность выборов, отсутствие взаимной ответственности государства и личности.

4. Партия с ее интеллектуальной, идеологической и политической закрытостью и конспиративностью как стержневой элемент государственной структуры.

5. Господство в духовной сфере идеологии и мировоззрения партии и формирование культа личности в лице лидера-диктатора, возглавлявшего партию. Все имеющиеся в распоряжении ресурсы были направлены на достижение некоей универсальной цели — полного коммунизма.

6. Централизованная система планирования и управления экономикой, предполагающая:

6.1. Обобществление, а на самом деле огосударствление собственности практически на все экономические ресурсы.

6.2. Монополию партийно-государственного аппарата на народно-хозяйственное планирование.

6.3. Монополию партийно-государственного аппарата на управленческие сферы производства, распределения, обмена и потребления.

6.4. Бюрократизацию хозяйственного механизма и экономических связей.

Рассмотрим вышеперечисленные элементы централизованной системы планирования подробнее.

**Обобществление собственности**

Сформировалась государственная собственность, как на средства производства, так и на произведенный продукт. Возникли государственные монополии, а в ряде отраслей — естественные монополии. Государственные монополии, утвердившиеся во всех сферах экономики, не испытывали конкуренции со стороны частных производителей и в силу этого не были заинтересованы в совершенствовании производимой ими продукции, во внедрении новейшей техники и технологий. Кроме того, работники не имели собственных интересов в производстве, происходило отчуждение человека от результатов его труда и, как следствие, лишение инициативы.

Монополия партийно-государственного аппарата на народнохозяйственное планирование

В соответствии с господствовавшими в те времена установками определение объема и структуры производства, мер стимулирования экономики производилось централизованными плановыми органами, которые считали эту задачу слишком ответственной для того, чтобы передать ее решение самим производителям — предприятиям, совхозам и колхозам. Однако подобное планирование оказывалось неэффективным, в силу того что оно не могло учитывать всех нюансов хозяйствования конкретного экономического агента, предугадать изменения рыночной конъюнктуры, в т. ч. колебания величины спроса, гибко отреагировать на эти изменения. Используемая органами планирования методология также не была лишена недостатков. В частности, в СССР в качестве основного макроэкономического показателя использовался *совокупный общественный продукт*, который (в отличие от ВВП) не учитывал при оценке стоимостного объема произведенных благ нематериальные блага — услуги. В результате возник диссонанс между планируемыми и реальными объемами производства, которые зачастую завышались, между спросом и предложением, что, в свою очередь, порождало проблему дефицита.

Монополия партийно-государственного аппарата на управление сферами производства, распределения, обмена и потребления

Централизованное распределение факторов производства осуществлялось без участия производителей и потребителей, в соответствии с провозглашенными как общественные цели и критериями. При этом значительная часть ресурсов направлялась на развитие военно-промышленного комплекса, т. е. имела место *милитаризация* [< лат. *militaris* военный] *экономики* — наращивание военной мощи государства, участие в гонке вооружений, подчинение этим целям общественной, политической и экономической жизни страны. Милитаризация как характерная черта административно-командной системы подчеркивает воинствующий характер господствовавшей в те годы идеологии.

Аналогично и распределение производимой продукции осуществлялось централизованно на основе тарифной системы, а также на основе нормативов средств фонда заработной платы. Результатом такого уравнительного подхода стало опять-таки отсутствие мотивации к повышению производительности труда.

Бюрократизация хозяйственного механизма и экономических связей

*Бюрократизация* [< бюрократия фр. *bureaucratie* < фр. *bureau* бюро, канцелярия + гр. *kratos* власть, господство *букв.* господство

канцелярии] *хозяйственного механизма и экономических связей* имела следующие отличительные черты:

- привилегированное положение номенклатуры (партийно-государственной элиты);
- рост численности государственного управленческого аппарата;
- ненужное бумаготворчество, некомпетентность, коррупция, волокита;
- отрыв руководителей от исполнителей их решений (производителей);
- пренебрежение инициативой на местах;
- сознательное приукрашивание данных статистической отчетности.

Исходя из вышеперечисленного, можно сделать выводы о значительных транзакционных издержках, сопутствующих функционированию административно-командной системы. Транзакционные издержки не позволили, как хотел того В.И. Ленин, построить общественное производство по типу «единой фабрики». В соответствии с представлениями социалистов-утопистов, административно-командная система должна была функционировать «без трения», с нулевыми транзакционными издержками. Однако на практике эти издержки оказались слишком велики, что послужило стимулом для перехода к рыночному механизму хозяйствования. Этот переход не мог быть мгновенным, что породило появление смешанной экономики, в рамках которой используются как командные, так и рыночные механизмы, а также переходной экономики.

## 4.8. Переходная экономика

Смешанная  
или переходная  
экономика?

Экономика развивающихся стран и стран, где когда-то процветала централизованная система планирования, представляет собой удивительное сочетание нерыночных и рыночных

методов регулирования хозяйственных процессов.

Проведение в рамках этих стран рыночных преобразований диктуется не только неэффективностью существующей экономической системы, ее высокими транзакционными издержками, не позволяющими завоевать устойчивые позиции на мировом рынке. Оно во многом обусловлено стремлением выглядеть в глазах мирового истеблишмента цивилизованным государством, а потому события форсируются, и экономика оказывается неготовой к подобным преобразованиям.

Внедрение рыночных методов происходит довольно болезненно и требует времени. Этих правил игры придерживаются наиболее серьез-

ные участники мирохозяйственных отношений — развитые страны, и, применяя их, эти страны добились экономического процветания. Однако, как уже говорилось выше, ни одна из развитых стран не использует все принципы рыночности без каких-либо изъятий и исключений. По этой причине их экономики относятся к экономикам смешанного типа.

Главная проблема внедрения рыночных методов в экономику развивающихся стран и стран с плановой экономикой состоит в самобытности и сохранении индивидуальности их экономических систем. Эти страны не могут в полной мере перенять опыт государств с рыночной экономикой, они лишь в определенной мере инкорпорируют отдельные элементы рыночного механизма.

В этом смысле для развивающихся стран и стран с плановой экономикой стремление к некоему идеалу — рыночной экономике — это своего рода повторение их утопического опыта с идеями о коммунизме.

Неизвестно, насколько возможен полный переход на рыночные рельсы, скорее очевидны трансформация экономического механизма, формирование отдельных моделей экономики.

Для внесения большей ясности будем считать, что страны, официально взявшие курс на переход к рыночному механизму хозяйствования, являются странами с переходной экономикой (хотя этот переход по объективным причинам сложен и длителен). А страны, сохраняющие в своем арсенале административные методы регулирования хозяйственных процессов, но при этом использующие и рыночные методы, будут рассматриваться в качестве стран со смешанной экономикой.

Модели подобной экономики сформировались, например, в Южной Корее и в Китае.

Для южнокорейской модели характерны активное вмешательство государства в экономику, а также высокое трудолюбие и ответственное отношение к своим обязанностям работников, что сопряжено с нравственными нормами конфуцианства. Государство содействовало созданию мощных плацдармов рыночной экономики в лице транснациональных корпораций, называемых чеболь, позже трансформировавшихся в финансово-промышленные группы. Кроме того, государство всесторонне поддерживало развитие мелкого и среднего предпринимательства, что привело к формированию среднего класса. Другой определяющей характеристикой южнокорейской модели стало четкое разделение функций между центром и провинциями.

Китаю удалось добиться столь серьезного прорыва в экономическом развитии, благодаря сочетанию рыночного механизма и государственного регулирования в форме «направляющего планирования» и

социальных гарантий. Китай не стремится полностью перейти на рыночные рельсы и благодаря продуманной политике государственного вмешательства в экономику не только догнал по темпам экономического роста развитые страны, но и опередил их, показав даже в условиях кризиса 2008-2009 гг. положительную динамику экономического развития. Адаптивную модель Китая можно по праву назвать одной из наиболее эффективных моделей экономики современности.

**Условия перехода к рыночному механизму хозяйствования**      Переходная экономика предполагает отход от наследия административно-командной системы к рыночному механизму хозяйствования. К странам с переходной экономикой можно отнести республики бывшего СССР, а также страны

Восточной Европы. Переход к рыночному механизму хозяйствования предполагает в первую очередь *экономическую либерализацию*, т. е. расширение свободы деятельности субъектов хозяйствования, отмену или частичное снятие разнообразных ограничений (административных, юридических, политических) инициативы индивидуума. С этой целью предполагается ослабление (или прекращение) государственного вмешательства в различные сферы экономической деятельности. Экономическая либерализация — понятие комплексное. Она включает как внутриэкономическую либерализацию, так и внешнеэкономическую либерализацию, в т. ч. либерализацию в сфере внешней торговли.

*Внутриэкономическая либерализация* предполагает в первую очередь приватизацию государственных предприятий, снижение или полный отказ от государственной поддержки национальных производителей, а также либерализацию цен.

Приватизация традиционно охватывает естественные монополии, финансовую сферу и сферу услуг. Разгосударствление осуществляется путем акционирования, когда государственное предприятие превращается в акционерное общество, а выпущенные акции продаются неограниченному кругу лиц, в результате чего доля государства в акционерном капитале предприятия постепенно уменьшается. Кроме того, в управление предприятием внедряются конкурентно-рыночные принципы.

Теоретически в ходе приватизации происходит переход приватизируемых объектов в руки населения и, прежде всего, работающих на этих предприятиях, заводах и фабриках. Это создает дополнительную мотивацию к эффективному труду. В реальности объекты зачастую скупаются в массовом порядке и по невысокой цене (в некоторых случаях за бесценок, а если речь идет об обанкротившихся предприятиях, то за долги плюс некая мизерная сумма, указываемая в договоре) небольшим кругом лиц. Именно они, а не население в целом, получают максимальный

эффект от приватизации. Многие из владельцев приватизированных объектов принимают участие в политической жизни страны, имеют возможность влиять на принятие различных законов и подзаконных актов, определяющих их условия хозяйствования, т. е. формируют олигархическую структуру, пришедшую на смену партийно-государственной элите. Вкупе с высоким уровнем бюрократизации хозяйственных связей и, как его следствие, высоким уровнем коррупции, проблема сращивания политической и экономической элиты общества, значительного социального расслоения остается в ближайшие годы неразрешимой.

Либерализация цен предполагает отказ от административного контроля над ценами и переход к косвенным методам регулирования цен — методам денежно-кредитной, налоговой, антимонопольной политики. Либерализация цен означает формирование свободных рыночных цен на большинство товаров и услуг, поскольку именно такие цены служат регулятором эффективного распределения экономических ресурсов.

Однако необходимо учитывать, что неконтролируемая, полная либерализация цен может привести (и приводит) к значительному росту цен, в т. ч. на такие значимые для рядового потребителя товары, как хлеб, яйца, молоко и пр. Это актуализирует вмешательство государства в ценообразование, хоть и в ограниченных масштабах. Причем далеко не всегда методы государства носят рыночный характер. В частности, в России правительство может «договариваться» о замораживании цен с товаропроизводителями.

*Внешикономическая либерализация* предполагает переход от экономики закрытого типа к открытой экономике. Для *закрытой экономики* характерны относительно замкнутый экономический кругооборот и неразвитость внешних связей. Повышение *открытости экономики* означает более широкое вовлечение страны в международные экономические отношения и, прежде всего, в международные торговые отношения и международную миграцию капитала. Такая страна стремится развивать партнерские связи с как можно большим количеством государств, снижая и снимая барьеры, препятствующие перемещению через ее границы иностранных товаров, услуг, капитала и рабочей силы. В обмен она может рассчитывать на аналогичные преференции. Повышая степень открытости экономики, страна стремится стать полноценным участником мирохозяйственных процессов, что предполагает ее членство в различных международных экономических организациях, например в ВТО. Кроме того, развивается интеграционное сотрудничество соседствующих стран.

*Внешнеторговая либерализация* характеризует общую ориентацию страны на курс по снижению применяемых ограничений в торговле с



другими странами, и, прежде всего, нетарифных ограничений — кво-тирования, таможенных формальностей и пр.

*Либерализация в сфере международного движения капитала* предполагает: предоставление особых, преференциальных условий для иностранных инвесторов, снятие ограничений при перемещении капитала через границу, свободный валютный обмен, предоставление национального режима и режима наибольшего благоприятствования и пр.

Последствия внешнеэкономической либерализации для стран с переходной экономикой довольно противоречивы. Так, внешнеторговая либерализация может привести не только к росту экспорта и удовлетворению потребностей населения в тех товарах и услугах, которые не производятся на территории страны. Внешнеторговая либерализация может, как уже упоминалось, способствовать и вытеснению национальных производителей из целого ряда отраслей, в т. ч. стратегически важных.

Аналогично, в результате либерализации международного движения капитала доступ к отечественным природным ресурсам могут получить иностранные предприятия, не заинтересованные в росте национального благосостояния страны.

Вступление же в международные экономические организации, например в ВТО, любой ценой, даже на невыгодных условиях ради повышения авторитета на мировой арене чревато экономическим шоком для национальной экономики.

**Особенности переходного периода** Итак, переходный период имеет свою специфику, проявляющуюся в следующем.

Во-первых, и индивиду, и обществу требуется время для ломки и смены менталитета, принятия для себя новых ценностей и ориентиров, без чего невозможен переход к рыночному механизму хозяйствования. Для работника речь идет в первую очередь о готовности много и продуктивно работать, совершенствовать профессиональные навыки, развивать инициативность с целью не только обеспечения роста заработной платы, но и продвижения по карьерной лестнице.

Для фирм первоочередными задачами в новых переходных условиях становятся бóльшая самостоятельность и готовность принимать решения в сфере экономической деятельности на свой страх и риск, учитывая несовершенство функционирующего рыночного механизма.

Во-вторых, экономика в целом довольно медленно приспосабливается к проводимым государством изменениям. Причем протекает этот процесс очень индивидуально, слишком уникальные условия хозяйствования в рамках конкретной, взявшей за рыночные преобразования, страны. Именно по этой причине невозможно применение опыта

экономической либерализации США или Германии в России. Как это часто бывает, требуется либо адаптация чужого опыта с учетом собственных реалий, либо этот опыт вообще невозможно использовать.

Экономика оказывается не в состоянии сразу функционировать без вмешательства государства, без его помощи в виде разнообразных субсидий и заградительных барьеров, для этого требуется время, а в течение переходного периода неминуемо падает уровень жизни населения, растет социальная напряженность.

В-третьих, проведение некоторых мероприятий, таких как приватизация или внешнеторговая либерализация, может дать прямо противоположный ожидаемому результат.

Для смягчения противоречий (а они в полной мере проявились в условиях российской действительности) особую важность приобретают четкое осознание целей и задач, постепенность (в противовес «шоковой терапии») и последовательность проводимых реформ.

В условиях кризиса 2008-2009 гг. многим странам, среди которых и Россия, приходилось возвращаться к административным методам регулирования экономики, усиливать вмешательство в различные сферы хозяйственной деятельности. Это объективно необходимо, поскольку позволяет в определенной мере смягчить негативные последствия кризисного состояния, однако государственное вмешательство пролонгирует процесс перехода к рыночному механизму хозяйствования.

**Переходная экономика России**                      Российская экономика является переходной, поскольку Россия официально с начала 90-х гг. XX в. взяла курс на переход к рыночному механизму хозяйствования.

Объективные предпосылки рыночных преобразований были связаны с необходимостью снижения тех транзакционных издержек административно-командной системы, о которых говорилось выше. В частности, необходимо было бороться с рядом негативных явлений:

- с товарным дефицитом;
- инфляцией;
- неконкурентоспособностью значительной части производств;
- последствиями бюрократизации хозяйственного механизма — ослаблением инициативы трудящихся, высоким уровнем коррупции и пр.;
- почти полным отсутствием легального частного сектора и ростом теневой экономики;
- милитаризацией экономики, в то время как роль отраслей, ориентированных на потребительский рынок, была сведена к минимуму.

В результате экономических преобразований в РФ сформировалась модель экономики, имеющая свою специфику. В частности:

1. Государство продолжает активно вмешиваться в экономику. Политику государственного вмешательства в части перераспределения доходов поддерживает население страны, которое характеризуется склонностью к государственному патернализму.

Кроме того, отечественное правительство использует политику избирательного протекционизма, защищая отдельные отрасли и производителей, что особенно актуально в условиях кризиса.

При этом сохраняется участие государства в управлении многими предприятиями, т. е. доля государственного сектора даже после проведения приватизации остается значительной.

2. Между властью и крупным бизнесом сформировались устойчивые взаимосвязи в виде олигархических структур.

3. Усугубляется дифференциация общества.

4. Государственный аппарат функционирует недостаточно эффективно, в результате чего процветают коррупция и бюрократия.

5. Права собственности не в полной мере защищены, происходят рейдерские захваты.

6. Малый бизнес и средний бизнес недостаточно развиты.

7. В экономике преобладает добывающая промышленность при неразвитости сельского хозяйства и сектора услуг. Многие из производимых отечественной экономикой товаров и услуг неконкурентоспособны.

8. Сохраняется подверженность отечественной экономики колебаниям рыночной конъюнктуры. Из-за того, что преобладающая часть российского экспорта — это энергосырье, от колебаний цен на него зависят поступления в государственный бюджет и их расходование. Вся экономика оказывается привязанной к росту и падению цен на энергоносители. В годы роста цен страна может больше тратить на социальные нужды, зарплату чиновникам и т. д., создавать фонды, в которых аккумулируется излишек поступлений. А в годы снижения цен приходится сокращать расходы, повышать налоги, искать источники внутренних (государственные облигации) и внешних (МВФ, Всемирный банк) заимствований.

Совершенно очевидно, что уникальность отечественной экономической системы диктует ей свой путь рыночных преобразований, отличный от американского или, скажем, китайского.

Дальнейшее внедрение рыночных принципов приостановлено кризисными явлениями глобального и странового масштабов, поскольку требуется усиление государственного вмешательства в экономику.

Пересмотр приоритетов экономического развития приведет к формированию нового баланса между соблюдением принципов рыночности и вмешательством государства в экономику. Это позволит России расширить сферы своего влияния на мировой арене.

## Резюме

Для того чтобы охарактеризовать экономику страны как некую систему, единое целое, используется термин «экономическая система», представленная двумя взаимосвязанными уровнями — микроуровнем и макроуровнем.

В рамках экономической системы с целью регулирования темпов экономического развития государством используются различные меры ограничительного и стимулирующего характера.

Специфика любой экономической системы состоит в том, что она развивается постепенно на основе объективных экономических законов.

Элементами экономической системы являются: состояние основных факторов производства; специфика организации государственной власти в стране и за ее пределами; специфика хозяйственного механизма; отраслевая структура экономики; уровень развития инфраструктуры; социокультурные особенности; социально-политические особенности; состояние мировой экономики; механизм взаимодействия спроса и предложения (рынок) различных факторов производства и экономических благ; уровень преступности и доля теневой экономики, представленной некриминальным, нерегистрируемым сегментом и криминальным (нелегальным), нерегистрируемым сегментом.

Уникальное сочетание вышеперечисленных элементов экономической системы формирует ее национальную экономическую систему или национальную экономику. Ее функционирование служит целям обеспечения национальной и международной экономической безопасности.

Экономическую систему можно рассматривать как: степень индустриального развития общества; цивилизацию; общественно-экономическую формацию; форму производства (тип экономики).

В частности, по типу экономики принято выделять: рыночную систему (экономику) (товарное хозяйство); нерыночную систему (экономику) — традиционную экономику и административно-командную экономическую систему; экономическую систему переходного типа; экономическую систему смешанного типа.

В рамках рыночной экономики свободной конкуренции предполагается соблюдение следующих принципов, легших в основу идеальной модели рыночных отношений: общественное разделение труда, эко-

номическая обособленность, экономическая свобода, добросовестная конкуренция, множественность покупателей, невмешательство государства в экономику.

Рынок регулирует сам себя, очищая конкурентное поле от слабых, неэффективных производителей. В результате выигрывают лучшие среди равных, а не лучшие среди избранных — тех, кому государство оказывает всемерную поддержку.

Однако сформировать рынок совершенной конкуренции в масштабах экономики конкретного государства невозможно, поскольку условия хозяйствования внутри отдельно взятой отрасли национального хозяйства могут отличаться (и весьма существенно) от условий хозяйствования внутри другой его отрасли.

В результате в экономической системе действует множество рыночных структур, которые оказываются далеки от вышеперечисленных параметров.

Невозможность соответствовать принципам рыночности называется провалом (фиаско) рынка. Для преодоления возникающих негативных последствий государство вынуждено вмешиваться в экономику.

В частности, вмешательство государства обусловлено: инфляцией; безработицей; дифференциацией доходов (социальным неравенством); потребностями населения в общественных благах; проблемой обеспечения национальной (включая экономическую) безопасности; лоббированием интересов отдельных отраслей и производителей; цикличностью развития экономики; неэффективностью ведения бизнеса частными предпринимателями; политическими мотивами.

Функционирование экономики, основывающейся одновременно на принципах рыночности и государственном вмешательстве, породило феномен смешанной экономики. Такова экономическая система большинства стран мира и, прежде всего, развитых стран, где сформировались различные модели смешанной экономики — германская, американская, японская и прочие модели.

Для смешанной экономики развитых стран характерны: общественное разделение труда; экономическая обособленность (хозяйственная автономия) субъектов рынка; способность субъектов рынка действовать на свой страх и риск; разнообразие форм собственности; разнообразие рыночных структур с разной степенью монополизации власти; избирательное государственное вмешательство в экономику.

Традиционная экономическая система, характерная для слаборазвитых стран, базируется на широком распространении ручного труда, отсталой технологии, ярко выраженной многоукладности экономики.

Административно-командная система (коммунистическая система, плановая, планово-директивная, директивная, централизованная

экономика) сформировалась в прошедших через революции странах, в частности, в СССР, странах Восточной Европы и ряде азиатских государств. Ее политическим фундаментом являются тоталитаризм и авторитаризм.

Для административно-командной системы характерны следующие черты: полный контроль со стороны государства над всеми сферами жизни общества; репрессии в отношении оппозиционеров и инакомыслящих; фактическая ликвидация всей прав и свобод, гарантированных конституцией, недемократичность выборов, отсутствие взаимной ответственности государства и личности; партия с ее интеллектуальной, идеологической и политической закрытостью и конспиративностью как стержневой элемент государственной структуры; господство в духовной сфере идеологии и мировоззрения партии и формирование культа личности в лице лидера-диктатора, возглавлявшего партию; централизованная система планирования и управления экономикой.

Поскольку подобный тип экономической системы функционировал с множественными транзакционными издержками, ему на смену пришли смешанная экономика, а также переходная экономика, характерная и для России.

Определяющим понятием в рамках классификации экономических систем по типу экономики является понятие рынка, который выполняет: посредническую, ценообразующую, информирующую, стимулирующую, регулирующую, оздоравливающую (санирующую) и интеграционную функции.

С точки зрения соответствия действующему законодательству различают легальный и нелегальный рынки.

По пространственному признаку различают: внутренний, национальный, международный и мировой рынки.

По экономическому назначению объектов рыночных отношений различают: рынок товаров; рынок услуг; рынок капитала; рынок рабочей силы; рынок информации; финансовый рынок; валютный рынок и пр.

В зависимости от степени монополизации рынка, характеризующейся индексом Герфиндаля — Хиршмана и коэффициентом Лернера, различают рынки совершенной и несовершенной конкуренции.

Примером рынка совершенной (чистой) конкуренции можно считать (с определенными оговорками) международную торговлю товарами широкого потребления — одеждой, обувью, табаком, сельскохозяйственной продукцией, включая продовольственные товары, и пр.

Рынок несовершенной конкуренции включает: рынок чистой монополии (трубопроводный транспорт, энергоперерабатывающие

системы, поставка ресурсов для коммунального хозяйства), рынок монополии (рынок продукции оборонной промышленности), рынок монополистической конкуренции (отдельные отрасли легкой и пищевой промышленности), олигополию (автомобильная, электротехническая, сталелитейная промышленность).

## Основные термины и понятия

Экономическая (хозяйственная) система	Хозяйственный механизм
Состояние основных факторов производства	Специфика организации государственной власти
Специфика хозяйственного механизма	Отраслевая структура экономики
Социокультурные особенности	Социально-политические особенности
Теневая экономика	Некриминальный (легальный), нерегистрируемый сегмент экономики
Криминальный (нелегальный), нерегистрируемый сегмент экономики	«Черная» экономика
Национальная экономическая безопасность	Национальная экономика (национальная экономическая система)
Достойный уровень жизни населения и возможность его сохранения	Международная экономическая безопасность
Рациональная структура внешней торговли	Стабильность финансовой системы
Индустриальное (экономическое) общество	Доиндустриальное (доэкономическое) общество
Экономическая (хозяйственная) система как цивилизация	Постиндустриальное (постэкономическое) общество
как общественно-экономическая формация	Экономическая (хозяйственная) система
Империализм	Капитализм
Коммунизм	Социализм
Нерыночная система (нерыночная экономика)	Рыночная экономика
Экономическая (хозяйственная) система смешанного типа (смешанная экономика)	Экономическая (хозяйственная) система переходного типа (переходная экономика)
Рынок монополистической конкуренции	Рынок
Ценообразующая функция рынка	Посредническая функция рынка
Стимулирующая функция рынка	Информирующая функция рынка
Оздоровляющая (санирующая) функция рынка	Регулирующая функция рынка
Внутренний рынок	Интеграционная (объединительная) функция рынка
Международный рынок	Национальный рынок
Рыночная структура	Мировой рынок
Индекс Герфиндаля — Хирсмана	Степень монополизации рынка
	Коэффициент Лернера

Рынок совершенной (чистой) конкуренции	Рынок чистой монополии (чистая монополия)
Естественная монополия	Монопосония
Рынок монополистической конкуренции	Прогрессивное налогообложение
Олигопольный рынок (олигополия)	Эффект масштаба
Принцип сравнительного преимущества	Экономическая обособленность
Экономическая свобода	Свободный обмен ресурсами
Отсутствие социальных гарантий	Свобода ценообразования (либерализация цен)
Национальный режим	Режим наибольшего благоприятствования
Ассиметричная информация	Интерналии
Антиинфляционная политика	Социальное неравенство
Национальная безопасность	Протекционизм
Квотирование	Олигáрхия
Цикличность развития	Кризис
Депрессия	Оживление
Подъем	Провалы (фиаско) рыночной экономики
Венчурное предприятие	Германская модель смешанной экономики
Американская модель смешанной экономики	Японская модель смешанной экономики
Шведская модель смешанной экономики	Традиционная экономическая система
Многоукладность экономики	Административно-командная система (коммунистическая система, плановая, планово-директивная, директивная, централизованная экономика)
Иерархия	Тоталитаризм
Авторитаризм	Совокупный общественный продукт
Милитаризация экономики	Бюрократизация хозяйственного механизма и экономических связей
Экономическая либерализация	Внутриэкономическая либерализация
Внешнеэкономическая либерализация	Закрытая экономика
Открытая экономика	Внешнеторговая либерализация
Либерализация в сфере международного движения капитала	

## Вопросы для самопроверки

1. Насколько гибко реагирует экономическая система на меры государственного регулирования? Почему любая ее трансформация пролонгирована во времени?
2. Перечислите элементы экономической системы. Можно ли говорить об их уникальности в рамках отдельно взятой национальной экономики?
3. Раскройте множественность подходов к определению экономической системы.
4. Что такое рыночная экономика? Можно ли утверждать, что принципы рыночной экономики в полной мере соблюдаемы в развитых странах? Аргументируйте ответ.



5. Раскройте сущность фиаско рыночной экономики. В какой мере вмешательство государства позволяет преодолеть провалы рынка?
6. Почему смешанная экономика получила широкое распространение в современных условиях? Можно ли считать ее более гибкой по сравнению с рыночной экономикой? Какие недостатки присущи смешанной экономике?
7. Раскройте содержание административно-командной системы. Какие трансакционные издержки характерны для плановой экономики? Почему плановая экономика не может функционировать с нулевыми трансакционными издержками?
8. Раскройте содержание переходной экономики. Проанализируйте российский опыт. В какой мере России на современном этапе удастся соблюдать принципы рыночной экономики?
9. Какие функции выполняет рынок? Какие типы рынка Вы знаете?
10. При помощи каких показателей определяется степень монополизации рынка? О каком типе рынка идет речь, если степень рыночной власти продавца равна 0?
11. Приведите примеры: чистой монополии, рынка монополии, рынка монополистической конкуренции, олигополии.

## Глава 5.

# Основные направления и школы экономической теории

Отдельные направления и школы экономической теории на различных исторических отрезках использовались в качестве основы государственной политики, в целях снятия противоречий хозяйственной жизни, нахождения наиболее оптимальных путей выхода из кризисных состояний и обеспечения общественного и личного благосостояния.

## 5.1. Эволюция экономической теории

**Направления и школы экономической теории** Экономическая действительность весьма изменчива и противоречива в своих проявлениях.

Перед экономистами на протяжении всей истории стояли задачи постижения основных ее законов и закономерностей при помощи специфической методологии и инструментария, выявления общих векторов экономического развития и особенностей поведения субъектов хозяйствования. Это было необходимо для более точного отражения реальных процессов в экономике и разработки адекватной политики государственного регулирования хозяйственных процессов.

Общность подходов к решению вышеперечисленных задач объединила отдельных экономистов в *экономические школы*.

В ряде случаев школы создавались по географическому признаку. Таковы, например: лозаннская, австрийская, лондонская, стокгольмская, кембриджская школы.

Несколько школ, в целом одинаково понимающих предмет и задачи исследования экономической теории и использующих общие концептуальные подходы к анализу и решению экономических проблем, сформировали отдельные *направления экономической теории*.

**Эволюция экономических воззрений**

В период античности, рабовладельческого и феодального строя рассматривались лишь отдельные аспекты экономической жизни, в частности: деньги и их роль в экономике; формы и источники развития общества; смысл и справедливость экономической деятельности; роль различных сфер общества и пр.

Постепенно люди стали познавать новые закономерности экономических процессов и явлений, открывать для себя различные экономические законы, принимать более обоснованные хозяйственные решения. Экономическая теория прошла длинный путь от зарождения первых попыток анализа экономических процессов и явлений до самостоятельной науки, которая продолжает совершенствовать свой инструментарий и методологию в целях расширения познавательных возможностей.

Первоначально внимание экономической теории было сосредоточено на поиске причин роста народного благосостояния, что способствовало формированию и развитию экономической мысли, анализу содержания различных экономических категорий (понятий).

Если Солон и Перикл связывали богатство с защитой денежного хозяйства, то Ксенофонт и Платон ставили во главу угла войну, дань с подвластного населения, защиту натурального хозяйства.

Аристотель выделял две формы богатства:

- экономику — совокупность полезных вещей;
- хрематистику — накопление денег.

Развитие торговых отношений, разрушение традиционных ценностей и норм в начальный период зарождения экономической теории способствовали формированию экономических воззрений с позиции христианских норм морали и справедливости, что означало неразрывную связь экономических взглядов с социальной жизнью общества. В частности, высказывались идеи о «неестественности» денежного богатства (Аристотель), о несовместимости богатства и добродетели (Платон), о том, что «богатство есть ограбление бедных» (Августин) и пр.

В последующем (XV — первая половина XVII в.) сформировалось такое экономическое направление как меркантилизм, связывавший богатство народа с торговлей, а значит, отдававший приоритет сфере обращения.

Физиократы (вторая половина XVIII в.) не сводили богатство к денежному эквиваленту. Богатством был труд, связанный с землей, что означало окончательный отказ от поисков источников богатства в сфере обращения и перенос акцента в сферу земледелия.

Понятие политической экономии

Однако окончательно экономическая теория как наука сформировалась лишь в XIX в., когда появилось первое научное направление, обозначившее целостное экономическое видение мира — классическая политическая экономия (классическая политэкономия) или классическая теория. Ее основателем стал А. Смит,

а продолжателем его идей — Д. Рикардо.

В соответствии с трактовкой, данной А. Смитом, *политическая экономия* [< гр. *oikonomia* управление хозяйством] (*политэкономия*) — это наука о богатстве народов.

Подобный подход характерен также и для марксистской политической экономии (К. Маркс, Ф. Энгельс и В.И. Ленин) как науки о производственных отношениях в их взаимосвязи с производительными силами. Учитывая тот факт, что марксистская теория рассматривает отношения собственности, получается, что эта теория также своим предметом имеет поиск источников богатства народа. В рамках марксистской теории из системы экономических отношений выводились экономические законы и противоречия, обосновывались необходимость классовой борьбы и диктатура пролетариата.

Элементами марксистской политической экономии стали:

- политическая экономия капитализма;
- политическая экономия социализма;
- политическая экономия империализма.

Термин «политическая экономия» появился благодаря А. Монкретьену, который, будучи меркантилистом, использовал это понятие в своем труде «Трактат политической экономии, посвященный королю и королеве» (1615 г.) с целью подчеркнуть необходимость государственного вмешательства в экономику для роста богатства нации. Отсюда в названии работы слово «политическая» — от греч. *politike* — искусство управления государством.

Термин «политическая экономия» использовался также в трудах Л. Вальраса, Т. Мальтуса, М.И. Туган-Барановского, Дж.С. Милля, Дж. Мак-Куллоха, К. Менгера, Ф. Оппенгеймера, А.И. Чупрова и др. Вплоть до 1990-х гг. термин использовался как синоним «экономической теории».

Основания политической экономии были изложены теоретиком и систематиком Дж.С. Миллем в его одноименном труде.

В последующем акцент был смещен в сторону редкости имеющих в распоряжении людей ресурсов, т. е. *предметом экономической теории* стал поиск наиболее эффективных способов удовлетворения многообразных потребностей населения в условиях редкости используемых при этом ресурсов.

Новые теории в экономике основываются на трудах и разработках предшественников, переосмыслив которые, экономисты формируют новый взгляд на решение разнообразных экономических проблем в современных условиях.

Остановим свое внимание на нескольких направлениях экономической теории.

## 5.2. Меркантилизм

**Понятие меркантилизма** *Меркантилизм* [фр. mercantilisme < итал. mercante торговец] представляет собой направление экономической мысли в XV — первой половине XVIII в. Меркантилизм был полностью ориентирован на практические потребности властей. В этот период в Европе после феодальной раздробленности стали формироваться централизованные национальные государства с сильной королевской властью: Англия, Франция и Испания. Экономическая мысль в то время была направлена в первую очередь на изыскание новых источников увеличения богатства (золота и серебра, а затем в основном золота) государства. Деньги были необходимы для того, чтобы содержать пышный двор, армию (это было время активных военных действий) и флот (именно на этот период пришлась эпоха Великих географических открытий). В конечном итоге политика меркантилизма была направлена на то, чтобы денег в стране становилось больше.

**Ранний меркантилизм** В период раннего меркантилизма (XV-XVI вв.), когда была сформулирована теория денежного баланса, вводились запреты или ограничения на вывоз золота и серебра за границу, в то время как иностранным купцам предписывалось торговать в строго определенных местах, а выручку от реализации своих товаров они должны были расходовать внутри страны. Однако идеи ранних меркантилистов — У. Стаффорда, Г. Скаруффи и др. — только отпугивали иностранных торговцев и препятствовали дальнейшему развитию международной торговли.

**Поздний меркантилизм** В эпоху позднего меркантилизма (XVII — первая половина XVIII в.) в основу теории был положен постулат, согласно которому для достижения поставленной цели, а именно для роста богатства в стране, необходимо было, чтобы приток в страну денег превышал отток, а для этого экспорт должен был быть больше, чем импорт. Добиться положительного внешнеторгового сальдо можно было бы, если бы государство смогло развивать в стране промышленное производство, помогая отечественным производителям и торговцам-экспортерам. Чтобы товары отечественного производства пользовались спросом на зарубежных рынках, они должны были быть не слишком дорогими и обладать удивительными качественными характеристиками. Для этого государство ограничивало заработную плату работников, заставляло

бедняков работать по найму (законы против бродяжничества и пр.), следило за качеством экспортируемой продукции.

Формирование колониальной системы предоставляло европейским державам новые возможности — в метрополии ввозилось дешевое сырье для национальной промышленности и колониальные товары: сахар, пряности, шелк для перепродажи.

Вывозить из страны разрешалось только готовые изделия, а не сырье и материалы, за которые можно было получить меньше денег при их реализации за рубежом. В конечном итоге это означало, что меркантилисты поддерживали развитие обрабатывающей промышленности и в этом смысле способствовали ускорению экономического роста и, следовательно, повышению общественного благосостояния.

Важно отметить, что поздние меркантилисты — Т. Мен, Ж.Б. Кольбер, А. Сера и др. — уже в то время занимались экономическим анализом, хотя исходный пункт их рассуждений — отождествление богатства с деньгами — был неверным.

**Кризис  
меркантилизма**

Во второй половине XVIII в. крестьянские войны и ослабление феодалов вследствие укрепления централизованных монархий заметно изменили социальную палитру средневековых обществ. Технологические изменения подвели мануфактуры вплотную к превращению их в фабрики, появлению слоя предпринимателей, растворивших мотивы получения торговой прибыли в более широком значении погони за прибылью в процессе всякой предпринимательской деятельности. Эти изменения породили новые философские взгляды на мироустройство общества, в частности, идеи гуманизма, а также ряд воззрений на природу хозяйственной деятельности человека, ставших предтечей классической экономической теории. Подобные взгляды разделяли: Э. Крюсе, Н. Барбон, Ф. Кенэ, Дж. Локк, У. Петти, П. Буагильбер, Р. Кантильон, Ж. Тюрго и многие другие.

Из этой когорты прямое отношение к эволюции экономической теории имеет Д. Юм, классик монетаризма<sup>30</sup>, который впервые подверг сомнению главный постулат меркантилизма — накопление золота является синонимом накопления богатства.

Юм сформулировал идею взаимодействия цен и денежных потоков как цепочку зависимостей, согласно которой длительное поступление золота в результате положительного сальдо платежного баланса вызывает рост предложения денег и, вследствие этого, — рост цен и заработной платы. Это снижает прибыль и конкурентоспособность

<sup>30</sup> О монетаризме см. § 5.11. Монетаризм.

товаров национальных производителей, способствует удорожанию экспорта и относительному удешевлению импорта и неизбежно ведет к отрицательному торговому балансу. Вызываемый им вывоз золота ведет к снижению предложения денег, цен и заработной платы и к повышению конкурентоспособности товаров.

Таким образом, движение золота между странами было своего рода автоматическим регулятором внешней торговли, а ограничение потока денег сдерживало ее развитие. «Деньги не являются колесами торговли, это всего лишь смазка для них», — утверждал Д. Юм.

Учение Д. Юма, доказывающее, что приток золота воздействует лишь на цены, нанесло сильный удар по представлениям меркантилистов, однако этого оказалось недостаточно для окончательного искоренения их идей.

Кроме Юма, из когорты критиков меркантилизма прямое отношение к эволюции экономической теории имеют представители физиократизма.

### 5.3. Физиократизм

Понятие  
физиократизма

*Физиократизм* [*ф*изиократы фр. *physiocrates* < греч. *phýsis* природа и *krátos* власть] — направление экономической мысли, существовавшее

во второй половине XVIII в. Основателем физиократизма был Ф. Кенэ.

Важным отличием позиции физиократов от своих предшественников — меркантилистов — было то, что физиократы отстаивали свободу экономических, в т. ч. внешнеэкономических, отношений, сформулировав знаменитый лозунг: «*Laissez faire et laissez passer*»<sup>31</sup> («Дайте людям заниматься своим делом!»).

Кроме того, физиократы выступали за замену существовавших в то время многочисленных налогов единым налогом на землю.

В отличие от своих современников-меркантилистов Кенэ и его ученики (В. Гурнэ, В.Р. Мирабо, П.С. Дюпон де Немур, М. де ла Ривьер и др.) считали непосредственным источником богатства не торговлю, а производство, но не всякое, а только сельскохозяйственный труд, связанный с природой. Все остальные виды человеческих занятий, в т. ч. ремесло и промышленность, они считали непроизводительными.

<sup>31</sup> Изначально использовался лозунг «*Laissez faire*». Его автором считается А.-М. Лежандр, который впервые произнес этот лозунг в 1680 г. Полная версия появилась гораздо позже — в 1768 г. — благодаря В.Р. Мирабо, использовавшему ее в своей статье.

«Чистый продукт»  
и «авансы»

Причина подобных взглядов крылась в том, что Франция на тот момент времени была преимущественно крестьянской страной. К тому же процесс возрастания продукта в сельском хозяйстве, действительно, наиболее нагляден. Фермер засеивает свой участок земли и собирает урожай. Часть собранного зерна идет на нужды семьи (для собственного потребления), часть — на семена, часть — на продажу, чтобы на вырученные деньги купить товары у ремесленников. Оставшийся после этого избыток будет называться «*чистым продуктом*». В промышленности заметить чистый продукт гораздо труднее, потому что там затраты и готовый продукт имеют разную форму и их нельзя непосредственно сравнивать, как это делается в земледелии.

Наблюдения Кенэ за сельскохозяйственным производством привели его первым из всех экономистов к анализу капитала, который Кенэ называл «*авансами*» [фр. *avance*]. Он заметил, что затраты на осушение земли, сельскохозяйственные постройки, плуги и т. д. окупаются постепенно, а расходы на семена и заработную плату наемных сельскохозяйственных рабочих приходится делать каждый год и окупаются они тоже ежегодно.

Первый вид затрат («*первоначальные авансы*») впоследствии в экономической литературе приобретет название основного капитала, а второй («*ежегодные авансы*») — оборотного капитала.

Кроме того, Кенэ впервые попытался создать экономическую теорию воспроизводства, т. е. непрерывного повторения производства с участием основных общественных классов<sup>32</sup>.

## 5.4. На пути к классической политэкономии

Теоремы  
Тюрго

Шаг на пути от физиократизма к классической политэкономии был сделан А.Р.Ж. Тюрго. Теоремы Тюрго представляли собой не систему, а лишь отдельные положения, опирающиеся на естественное право.

Тюрго пошел дальше Кенэ и дал более детальный срез социальной структуры общества. В частности, производители у него делятся на предпринимателей, владеющих собственностью, и наемных работников.

В отличие от физиократов, которые считали, что ценность возникает только под воздействием «работы» сил природы, Тюрго отмечал, что ценность формируется также и в промышленности, и в торговле.

<sup>32</sup> Подробнее см. § 3.5. Модели воспроизводства.



Кроме того, Тюрго считал, что ценность — это оценка, которую дают предмету люди, т. е. величина относительная. Ее измеритель — цена.

### Идеи Петти

Начало формированию классической политэкономии было положено У. Петти, сформулировавшим ряд исходных ее положений.

Петти, автора «Политической арифметики» и целого ряда других работ, называют основоположником статистики, и неслучайно — его интересовало не просто описание различных социально-экономических явлений, а их количественная оценка и раскрытие существенных характеристик.

Петти отмечал, что богатство народа — это не только деньги, это, главным образом, земля и остальное имущество: дома, сооружения, постройки, транспортные средства, скот, домашнее имущество, запасы.

В создании богатства, по его мнению, участвуют четыре фактора: земля и труд, как основные факторы, а также квалификация, искусство работника и средства его труда (орудия, запасы, материалы), которые не могут существовать самостоятельно, без земли и труда.

Петти отмечал, что количество денег, которое можно получить за товар, определяет стоимость товара, но не прямо (через затраты труда), а опосредованно — через затраты на производство денег (золота и серебра), предлагаемых за данный товар. Стоимость создает только труд, который затрачивается на производство денег.

Не будучи полностью свободным от идей меркантилизма, Петти рассматривал деньги и как мерило стоимости, и как «смазочное масло в государственном теле».

Его идеи во многом не были взаимосвязаны и систематизированы, но создали предпосылки для формирования во второй половине XVIII в. классической политэкономии.

## 5.5. Теория абсолютных преимуществ

Что такое абсолютные преимущества?

Автор теории абсолютных преимуществ А. Смит в своей знаменитой книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» писал, что «величайший прогресс в развитии производительной силы труда и значительная доля искусства, умения и сообразительности, с какими он направляется и прилагается, явились, по-видимому, следствием разделения труда». И далее, он пришел к выводу, что «если какая-либо чужая страна может снабжать нас

каким-либо товаром по более дешевой цене, чем мы сами в состоянии изготовлять его, гораздо лучше покупать его у нее на некоторую часть продукта нашего собственного промышленного труда, прилагаемого в той области, в которой мы обладаем некоторым преимуществом».

А. Смит утверждал, что богатство нации заключается не в увеличении запасов драгоценных металлов, а в увеличении потенциала производства продуктов. Главным условием для этого должен быть личный интерес, толкающий людей на увеличение производства тех товаров, которые у них лучше всего получаются в силу сноровки с наименьшими затратами труда.

Соответственно, стране целесообразно импортировать те товары, по которым у нее издержки производства выше, чем у зарубежных стран, и экспортировать те товары, по которым у нее издержки производства ниже, чем за рубежом, т. е. имеются абсолютные преимущества.

Таким образом, *абсолютные* [< лат. *absolutus* неограниченный, безусловный] *преимущества* — это выгоды, вытекающие из разной величины затрат на производство в странах-участницах международной торговли.

Абсолютное преимущество имеет место, когда национальному производителю удастся произвести какой-либо продукт с наименьшими затратами труда на единицу продукции, или, что то же самое, на одну и ту же величину затрат труда произвести наибольшее количество продукта.

Данное положение можно продемонстрировать на примере наиболее типичных товаров того времени (вина и сукна), а в качестве партнеров рассмотреть Англию и Португалию. Из истории известно, что в Англии сложились наиболее благоприятные условия для производства сукна, а в Португалии — вина. Допустим, в Англии на одну и ту же величину затрат труда удавалось произвести 3 ярда сукна или 1 баррель вина, а в Португалии за такое же количество труда — один ярд сукна или 2 барреля вина. В соответствии с затратами труда за ярд сукна в Англии можно было купить 1/3 барреля вина, а в Португалии — 2 барреля вина. В то же время в Англии за 1 баррель вина можно было купить 3 ярда сукна, а в Португалии — 0,5 ярда сукна. Таким образом, у Англии абсолютное преимущество по сукну, в то время как у Португалии — по вину, что и предопределяет их специализацию на производстве сукна и вина соответственно. В результате Англия будет часть производимого сукна обменивать на вино из Португалии, а Португалия, в свою очередь, — часть изготавливаемого вина на английское сукно.

А. Смит, так же как и физиократы, выступал за реализацию принципа свободной торговли и невмешательства государства в экономику. Действительно, регулятором производства у А. Смита является

конкуренция, а не государство, роль которого сводится к обеспечению свободного, беспрепятственного функционирования рынка. Государственное регулирование необходимо лишь при возникновении угрозы всеобщему благу.

Теория абсолютных преимуществ и меркантилизм

Таким образом, по своему содержанию теория абсолютных преимуществ была полной противоположностью меркантилизму. В частности:

1. В то время как меркантилизм являлся апологетом практики государственного управления, классическая теория ее полностью отвергала.

2. Меркантилисты решающую роль в обеспечении благосостояния нации отводили государству, тогда как представители классической политэкономии — свободному от вмешательства государства производителю.

3. Меркантилисты требовали от государства жесткой протекционистской внешнеторговой политики, в то время как классики — почти полного отказа от нее.

4. Меркантилизм вырос из практики, а идеи классической теории были нацелены на использование в будущем.

Упущения теории Смита

Теория абсолютных преимуществ демонстрирует преимущества международной торговли для всех ее участников, однако не оставляет в международной торговле места тем странам, у которых все товары производятся без абсолютных преимуществ перед другими странами. Также недостатки теории проявляются в том, что данная теория рассматривает лишь пару стран, является вариантом непосредственно товарного, а не денежного обмена и не учитывает приобретенные преимущества, связанные с использованием новых технологий.

## 5.6. Теория сравнительных (компаративных) преимуществ

Сравнительные (компаративные) преимущества

В развитие теории абсолютных преимуществ Д. Рикардо в рамках его основополагающего труда «Принципы (начала) политической экономии и налогового обложения» (1817 г.) доказал, что в международной торговле выгодно участвовать всем странам. В знаменитом примере с производством сукна и вина в двух

странах, о которых уже упоминалось выше, — Англии и Португалии — Рикардо математически доказал, что хотя в Англии производство обоих этих товаров обходится дороже, чем в Португалии (т. е. у Англии отсутствуют абсолютные преимущества и по сукну, и по вину), тем не менее Англии целесообразно специализироваться на производстве и экспорте сукна, поскольку именно по сукну у нее издержки сравнительно ниже, чем по вину.

Что же касается Португалии, то ей выгодно специализироваться на производстве и экспорте вина, по которому у страны издержки сравнительно ниже, чем по сукну.

Допустим, что отрез сукна длиной 25 м обменивается на бочонок вина емкостью 50 л, и что издержки производства измеряются только затратами труда. Для производства в Англии определенного количества сукна и вина требуется затратить в течение года труд 100 и 120 рабочих соответственно, а в Португалии — 90 и 80 рабочих. В итоге получается, что вино в Португалии стоит 8/9 ярда сукна (80:90), а в Англии 6/5 ярда сукна (120:100), т. е. Португалия заинтересована в торговле с Англией вином, поскольку оно там продается дороже. Что касается сукна, то в Англии оно стоит 5/6 барреля вина (100:120), а в Португалии — 9/8 барреля вина (90:80). Таким образом, Англия заинтересована в продаже своего сукна Португалии по более высокой, нежели дома, цене. Начав специализироваться на производстве вина, Португалия экономит труд своих 10 рабочих, а Англия, начав специализироваться на производстве сукна, — труд своих 20 рабочих.

В примере подразумевается, что оплата труда в обеих странах одинаковая. Но даже если она разная, то, как указывали последователи Рикардо, это не вносит принципиальных изменений в теорию сравнительных преимуществ. В случае если в Англии уровень оплаты труда в два раза выше, чем в Португалии, то Португалия от обмена по-прежнему получает выгоду, но уже не в два, а в четыре раза меньше, чем Англия.

Таким образом, Д. Рикардо было введено понятие *сравнительных* или *компаративных* [< лат. comparatives сравнительный] *преимуществ* — выгод, связанных с относительной разницей в затратах на производство в странах-участницах международной торговли.

Недостатки  
теории Рикардо

Положения теории верны и для товарно-денежного обмена. Нетрудно понять, что эти подходы классика полностью вписываются в принцип свободы торговли, хотя не исключают временное и избирательное государственное вмешательство под флагом наибольшего благоприятствования этой свободе. И все же эта теория — идеальная схе-

ма, особенно для «естественного разделения труда», требующая немалых поправок в виде учета занятости, опасностей чрезмерной специализации, многостороннего характера внешних связей, транспортных и других расходов, степени мобильности ресурсов. Кроме того, в действительности нельзя ограничиться только показателями экономического выигрыша, что также сужает принцип свободы торговли.

#### Критика Листа

Теория сравнительных преимуществ являлась обоснованием политики невмешательства в экономику, весьма популярной в тот период в Великобритании, занимавшей ведущие позиции в мировом производстве и мировой торговле. По этой причине данная теория не могла не подвергаться критике со стороны представителей классической политэкономии менее конкурентоспособных, нежели Великобритания, стран.

В частности, немецкий экономист Ф. Лист отмечал, что в теории Рикардо не учитывается факт неравномерности экономического развития отдельных государств. В результате неограниченной либерализации во многих странах мира консервируется исключительно аграрное производство, а возможности развития промышленного производства оказываются ограниченными, в результате чего снижается уровень жизни населения.

Лист являлся сторонником *«воспитательного протекционизма»*, в основе которого лежали активное вмешательство государства в экономику и защита национального производства до тех пор, пока оно не достигнет необходимого уровня международной конкурентоспособности (в данном случае ориентиром служила Великобритания).

Развивая идею *«воспитательного протекционизма»*, Лист отказывал в праве проведения протекционистской политики малым странам и малым национальностям.

Ф. Лист поддерживал тезис о необходимости деления стран на индустриальные и аграрные, что противоречило его собственным положениям о необходимости развития промышленности и впоследствии промышленного экспорта.

Лист утверждал, что промышленное производство могло развиваться лишь в «странах умеренного пояса», где лучшие условия для умственного и физического развития, в то время как в странах «жаркого пояса» это невозможно. Подобные идеи впоследствии использовались идеологами германского империализма и фашизма в реализуемой ими политике экспансии.

## 5.7. Теория факторов производства и их взаимосвязи

**Теория Сэя** Дальнейшая эволюция направлений экономической теории была напрямую связана с появлением нового учения — о факторах производства, основоположником которого был Ж.Б. Сэй (Сей). В качестве факторов производства он рассматривал не только труд, как это делали его предшественники, но и капитал, и землю.

Соответственно трем источникам богатства он выделил три вида доходов:

- заработную плату (плату за труд);
- процент (плату за капитал);
- ренту (плату за землю).

Деньги играют роль орудия обмена, так как людям нужны не деньги, а то, что на них покупают. Стоимость зависит от полезности товара, спроса (прямая зависимость) и предложения (обратная зависимость).

Из вышесказанного можно сделать вывод, что Сэй отказался от трудовой стоимости Смита. Сэй, будучи сторонником свободной торговли и невмешательства государства в экономику, идеализировал систему свободного рынка, отрицал возможность экономических кризисов, допуская вероятность перепроизводства лишь отдельных товаров. Эта точка зрения нашла свое отражение в *законе рынков*, который гласит, что обмен продукта на продукт автоматически ведет к выравниванию между куплей и продажей. А это значит, что экономика всегда достигает равновесия.

**Теория Хекшера и Олина** В развитие факторного подхода Ж.Б. Сэя и теории сравнительных преимуществ Э. Хекшера и Б.Г. Олин обосновали необходимость определять сравнительные преимущества при внешней торговле исходя из оценки факторов производства, их соотношения и взаимосвязи. В результате учеными была сформулирована собственная теория, получившая название теории соотношения факторов.

В основе этой теории лежат следующие постулаты:

1. У стран-участниц международного обмена складывается тенденция к вывозу тех товаров и услуг, для изготовления которых используются преимущественно факторы производства, имеющиеся в избытке, и, наоборот, к ввозу той продукции, по которой имеется дефицит каких-либо факторов.

Провозглашается возможность страны увеличивать производство товаров, притягивающих больше факторов, имеющихся в избытке. По

этой причине потребление подобных факторов в стране-экспортере будет возрастать, цена на них соответственно тоже увеличится за счет постепенного уменьшения показателей предельной полезности каждого из дополнительно включаемых в производство факторов. Например, увеличение посевной площади под пшеницу на 10% приведет к меньшему увеличению объема производства пшеницы.

С другой стороны, цены на аналогичный фактор в странах-импортерах будут снижаться вследствие замены потребности в использовании данного фактора внутри страны ввозом на ее территорию товаров, производство которых связано с использованием этого фактора.

Теорией допускается, что при наличии у двух стран в одинаковой мере всех видов факторов производства различия в системе цен могут сделать обмен товарами между странами возможным и выгодным для сторон.

2. Развитие международной торговли приводит к выравниванию «факторных» цен, т. е. дохода, получаемого владельцем данного фактора.

Подобная ситуация возможна только в условиях свободной торговли, в результате чего создаются предпосылки для выравнивания заработной платы, процентных ставок, ренты и т. п.

3. При достаточной международной мобильности факторов производства существует возможность замены экспорта товаров перемещением самих факторов между странами.

Понятно, что мобильность факторов может обеспечить, опять-таки, свободная торговля, которая стимулирует отдельные страны к отказу от производства однородных товаров и усиливает межотраслевую специализацию производства в выпуске и экспорте готовых изделий.

Выводы теории соотношения факторов производства верны при соблюдении следующих допущений:

- структура потребления в странах-партнерах одинаковая, т. е. имеют место совпадения склонностей и предпочтений их населения;
- производители находятся примерно в равных условиях, имея одинаковые производственные возможности;
- оговаривается неизменность экспортно-импортных тарифов, транспортных расходов и других издержек.

Развитие воззрений  
Хекшера и Олина

Позднее ряд экономистов (П. Самуэльсон, А. Лернер и др.) развил данное учение, сделав предположение о том, что свободная торговля — это полный, а не просто частный заменитель свободного перелива

капитала, т. е. свободная торговля в состоянии привести к полному абсолютному и относительному выравниванию в факторах производства.

В 1948 г. П. Самуэльсон доказал теорему выравнивания цен на факторы производства, которая получила название *теоремы* [гр. *theōrēma* < *theōrēō* рассматриваю, обдумываю] *Хекшера — Олина — Самуэльсона*. Согласно этой теории международная торговля приводит к выравниванию абсолютных и относительных цен на гомогенные факторы производства в торгующих странах. При этом под *гомогенными* [гр. *homogenēs* однородный по составу] понимаются факторы производства одинакового качества. *Гомогенность труда* предполагает существование труда с одинаковым уровнем образования, квалификации и производительности, а *гомогенность капитала* — его одинаковые продуктивность и риск.

В основе теоремы Хекшера — Олина — Самуэльсона лежит положение о мобильности факторов производства внутри страны. Предполагается также ситуация свободной торговли, т. е. свободного перемещения товаров между странами и свободной конкуренции в сфере международной торговли. В результате страны, обладающие избыточной рабочей силой, производят и экспортируют трудоемкую продукцию, а импортируют капиталоемкую. Страны с избытком свободного капитала, но испытывающие недостаток рабочей силы, производят и экспортируют, в соответствии с теорией, капиталоемкую продукцию, а импортируют, соответственно, трудоемкую.

Однако, как показала практика, выравнивания относительных и абсолютных цен на факторы производства не произошло, например до сих пор имеют место существенные различия в уровне заработной платы в разных странах.

Кроме теоремы Хекшера — Олина — Самуэльсона, определенный интерес представляет *теорема Столпера — Самуэльсона*, в рамках которой В.Ф. Столпер и П. Самуэльсон доказали, что при определенных предпосылках внешняя торговля делит общество на тех, кто в итоге остается в чистом выигрыше, и тех, кто несет потери. Теорема Столпера — Самуэльсона сформулирована следующим образом: установление торговых отношений и свободная торговля неизбежно ведут к росту вознаграждения фактора, интенсивно используемого в производстве товара, цена на который растет, и к снижению вознаграждения фактора, интенсивно используемого в производстве товара, цена на который падает, вне зависимости от того, какова структура потребления этих товаров владельцами факторов производства.

В том случае, если страна быстро наращивает свой запас капитала путем постоянного масштабного инвестирования, она быстрее приближается к относительной избыточности капитала, чем ее торговые партнеры.

При росте запаса капитала и неизменном количестве труда стоимость капитала падает и цены на товары, насыщенные капиталом,



тоже снижаются. В результате в условиях роста одного из факторов производства увеличивается выпуск товара с высоким содержанием именно этого фактора. Происходит смещение сравнительных преимуществ страны в сторону данного товара при абсолютном сокращении производства другого товара.

**Теорема  
Рыбчинского**

Определенные коррективы в теорию Хекшера — Олина внес Т.М. Рыбчинский, который доказал *теорему соотношения роста предложения факторов и увеличения производства*. Он утверждал, что рост предложения одного из факторов производства в ситуации постоянства других переменных приводит не только к росту выпуска товара, но и к сокращению выпуска других товаров. Быстрое расширение соответствующего сектора производства в связи с ростом предложения и более интенсивным использованием того или иного фактора производства ведет к росту прибыльности в данном секторе и оттоку ресурсов из других отраслей.

Классическим примером, подтверждающим данную теорему, является Голландия, где в 70-х гг. XX в. началась разработка месторождений природного газа в Северном море. Это привело к росту капиталовложений в эти месторождения, стали наращиваться объемы производства, роль природного газа в экономике страны повысилась. С ростом добычи природного газа промышленный экспорт Голландии сокращался. Рост цен на все виды топлива (включая природный газ) на мировом рынке усиливал эту тенденцию. Новый сектор вызвал отток ресурсов из других отраслей за счет более высокой заработной платы и более высокой прибыли, в результате чего выпуск продукции обрабатывающей промышленности сократился. Эта ситуация была названа «*голландской болезнью*».

Аналогичная проблема имела место в Великобритании, Норвегии и других странах, где велась интенсивная разработка новых месторождений.

Однако теорему Рыбчинского нельзя считать универсальной. Например, в некоторых новых индустриальных странах в ходе экономической трансформации в результате оттока трудовых ресурсов в новые отрасли промышленности не произошло падения объемов сельскохозяйственного производства. Более того, аграрный сектор экономики этих НИС продолжал активно развиваться.

**Парадокс  
Леонтьева**

Теория Хекшера — Олина разделяется большинством современных экономистов. Однако она далеко не всегда дает прямой ответ на вопрос, почему именно тот или иной набор товаров преобладает в экспорте и импорте страны. В.

Леонтьев, исследуя внешнюю торговлю США в послевоенные годы, указал, что эта страна со сравнительно дешевым капиталом и дорогой рабочей силой участвует в международной торговле не в соответствии с теорией Хекшера — Олина.

С помощью авторского метода «затраты-выпуск» в 1953 г. Леонтьев подсчитал объемы труда и капитала, используемые в США для производства репрезентативной группы экспортных товаров в объеме 1 млн долл. и такого же объема импортозамещающих товаров для 1947 г. В результате оказалось, что американское импортозамещающее производство на 30% более капиталоемкое, чем экспорт, т. е. имели место бóльшая капиталоемкость импорта и бóльшая трудоемкость экспорта США, хотя, согласно теории Хекшера — Олина, все должно было быть с точностью до наоборот. Это противоречие и получило название *парадокса* [*гр. paradoxos* неожиданный, странный] *Леонтьева*.

В целом, парадокс Леонтьева можно объяснить так. США традиционно большое внимание уделяли и уделяют формированию высококвалифицированных рабочих кадров, инвестируя в их обучение и повышение квалификации значительные капитальные ресурсы. В результате в США складывается лучшее, чем в других странах, соотношение человеческого капитала к материализованному в средствах труда капиталу. Наличие относительно бóльшего ресурса труда ученых, техников и высококвалифицированных рабочих по сравнению с материальным капиталом и дает бóльшую трудоемкость американского экспорта.

В то же время нельзя отрицать, что капитал является избыточным фактором в США. Однако по мере миграции капитала из США, накопления капитала в других странах, имеющих традиционно низкую оплату труда, преимущество в соотношении капитал/труд переходит к этим странам, и они начинают завоевывать рынки товаров, технология производства которых утрачивает уникальность и становится массовой. Это объясняет бóльшую капиталоемкость импорта США.

Теория Хекшера — Олина, по результатам исследований, проведенных американцами Г. Боуэном, Э. Лимером и Л. Свейкаускасом по 27 странам, 12 факторам производства и многим товарам, подтверждается немногим больше, чем в половине случаев. Это говорит о том, что сама по себе теория в целом работает удовлетворительно, хотя и не лучшим образом объясняет характер международной торговли.

Россию можно скорее отнести к типичному для теории Хекшера — Олина случаю: большой удельный вес в экспорте сырья, продукции металлургии и химической промышленности, военной техники объясняется изобилием природных ресурсов, наличием значительных мощностей по переработке сырья (металлургия, химическая промыш-

ленность) и отдельных передовых технологий (преимущественно в производстве вооружения и товаров двойного назначения).

В то же время несмотря на обилие сельскохозяйственных ресурсов и наличие необходимого трудового потенциала для развития гражданского машиностроения Россия продолжает импортировать (и в значительных объемах) продовольственные товары, машины и оборудование.

Подобные примеры являются предупреждением от прямолинейного использования теории Хекшера — Олина, которая срабатывает во многих, но не во всех случаях.

## 5.8. Неоклассическая теория

Понятие  
неоклассицизма

На смену классической экономической теории во второй половине XIX в. пришла *неоклассическая* [нео... < гр. *neos* новый + классический], также основанная на идеях экономического либерализма.

Представители неоклассицизма во главу угла ставили решение макроэкономических вопросов и проблем государственного регулирования экономики.

Неоклассическое направление охватывало представителей различных политических воззрений — от ультра левых до ультра правых. В частности, некоторые неоклассики развивали радикальные и социалистические идеи. Среди них — О. Ланге, доказывавший превосходство теории социалистического планирования, а также И. Фишер, который выступал во время экономического кризиса 1929-1933 гг. за дополнительные *рефляционные* [ре... лат. *ge* противоположное действие + инфляция < лат. *inflatio* вздутие] *меры* — меры государства, направленные на повышение цен.

Другие представители неоклассической теории выказывали свою симпатию социалистическим или социал-демократическим идеям. Например, А. Маршалл рассматривал проблемы бедности в Великобритании в Викторианский период и сочувствовал рабочим артелям, а Л. Вальрас, называвший себя «ученым социалистом», пытался показать экономические преимущества ценового регулирования и государственной собственности на естественные монополии, в т. ч. на землю.

Особенности  
неоклассицизма

Специфика неоклассического подхода состояла в следующем:

1. В экономическом анализе был смещен акцент с издержек производства на потребительную стоимость (полез-

ность) благ и, исходя из этого, на спрос на эти блага со стороны потребителей. При этом неоклассики считали, что экономические законы одинаковы для любого общества: как для индивидуального хозяйства, так и для современных экономических систем.

2. Если классическая теория рассматривала ценность исходя из затрат труда или других факторов, то неоклассицизм связывал ценность блага с полезностью эффекта, т. е. степенью удовлетворения потребностей индивидуума.

3. В отличие от сторонников классической экономической теории, обычно использовавших для выявления экономических закономерностей средние величины, неоклассики осуществляли анализ экономических процессов и законов на основе предельных величин — категорий предельной полезности, предельной производительности и др., т. е. являлись сторонниками *маржинализма* [*фр. marginal предельный*]. Первопроходцами введения маржинального анализа в середине XIX в. стали А. Курно, Ж. Дюпюи, И.Г. Тюнен и Г. Госсен.

4. В то время как классики концентрировали свое внимание на динамических задачах — обеспечения экономического роста, увеличения общественного богатства, неоклассики решали статические задачи, характерные для краткосрочных периодов, в частности, искали ответ на вопрос, как наилучшим образом удовлетворить потребности покупателей.

5. Неоклассиками при анализе рыночной экономики в качестве важнейшего инструмента научного исследования широко применялись экономические модели. Примерами могут послужить *уравнение денежного обмена (уравнение Фишера)* (отражает взаимосвязь между количеством денег в обращении и уровнем цен) и *кривая Лоренца* (Рис. 5.1.) (отражает изменения в распределении доходов между основными группами населения — беднейшими, наиболее богатыми и промежуточными). Чем сильнее кривая Лоренца отклоняется от линии абсолютного равенства доходов, тем сильнее неравенство доходов населения страны.

Уравнение денежного обмена (уравнение Фишера) имеет вид:

$$Mv=PQ,$$

где  $M$  — количество денег в обращении,

$v$  — скорость обращения денег,

$P$  — общий уровень цен,

$Q$  — объем продаж товаров и услуг.

Согласно уравнению денежного обмена масса денег в обращении прямо пропорциональна уровню цен и объему продаж товаров и услуг и обратно пропорциональна скорости обращения денег.

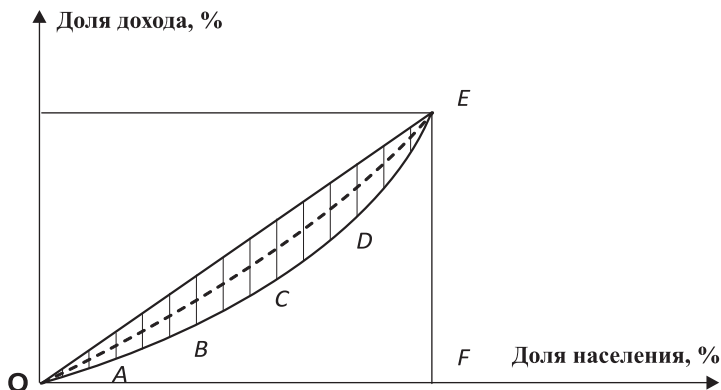


Рис. 5.1. Кривая Лоренца:  $OABCDE$  — кривая Лоренца до уплаты налогов и получения трансфертов (кривая для личного дохода), пунктирная кривая — кривая Лоренца после уплаты налогов и получения трансфертов (кривая для располагаемого дохода),  $OFE$  — линия абсолютного неравенства доходов,  $OE$  — линия абсолютно равенства доходов

*Кoeffициент Джини (индекс концентрации доходов)* является алгебраической интерпретацией кривой Лоренца. Он равен отношению площади заштрихованной на графике фигуры (эта фигура находится между биссектрисой  $OE$  и кривой Лоренца  $OABCDE$ ) к площади треугольника  $OEF$ . Величина коэффициента Джини колеблется в пределах от 0 до 1. Чем он выше, тем выше дифференциация доходов населения.

В рамках неоклассической теории сформировалось несколько школ, в частности: австрийская, английская, лозаннская школы (первый этап маржинализма), а также кембриджская и американская школы (второй этап маржинализма).

**Австрийская школа**

Самой старой школой неоклассического направления является австрийская школа, основанная на идеях экономического либерализма.

Ее основоположник К. Менгер и его ученики О. Бём-Баверк и Ф. Визер сосредоточили свое внимание на потребительной стоимости (полезности), которая признавалась единственным основанием цены (*принцип монизма* [ $<$  гр. *monos* один] как основа монистической теории стоимости). Введенное ими понятие *субъективной полезности* означало значимость данной вещи для конкретного человека. Термины «стоимость» и «товар», использовавшиеся в рамках классической теории, были заменены представителями австрийской школы на термины «ценность» и «экономическое благо».

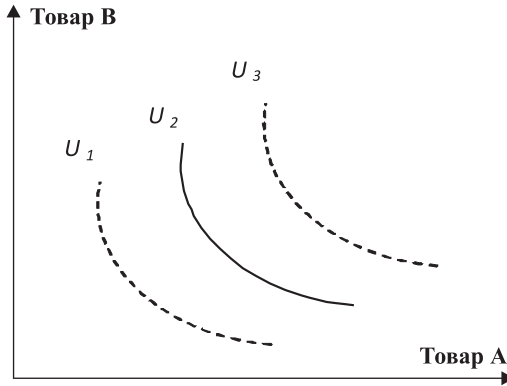


Рис. 5.2. Кривые безразличия:  $U_1$ ,  $U_2$ ,  $U_3$  — кривые безразличия

Английская  
школа

Основоположником английской школы является У.С. Джевонс, идеи которого в последующем развивал Ф. Эджуорт.

Эджуорт занимался вопросами измерения полезности и математического определения экономического равновесия. В соответствии с открытым им *законом роста* производства фирмы рост объемов производства целесообразен до тех пор, пока предельная выручка не станет равной предельным издержкам. Кроме того, Эджуорт ввел понятие «*кривой безразличия*» (Рис. 5.2.), которая представляет собой графическое изображение всех комбинаций благ, обеспечивающих одинаковый уровень удовлетворения для данного потребителя.

Множество точек на кривой безразличия (в рассматриваемом примере на кривой  $U_2$ ) соответствует различным сочетаниям товара А и товара В, дающим одинаковую общую полезность для конкретного потребителя, т.е. ему все равно, какую комбинацию блага А и блага В он получит. Кривые, более удаленные от начала координат, т.е. расположенные правее и выше (на графике это кривая  $U_3$ ), соответствуют более высокому уровню удовлетворения потребностей, кривые, расположенные ближе к началу координат, т.е. левее и ниже (в данном случае кривая  $U_1$ ), — более низкому уровню. Совокупность кривых безразличия для отдельного потребителя и двух различных товаров образует *карту безразличия*.

Лозаннская  
школа

Лозаннская школа представлена Л.М.Э. Вальрасом и В. Парето. В ее рамках экономическое равновесие, при котором оптимально удовлетворяются потребности и распределяются ресурсы, связывалось с отношениями

свободной конкуренции. Свободная конкуренция предполагала свободный вход в отрасль и выход из нее, свободу ценообразования, доступность необходимой для эффективного хозяйствования информации.

Автор теории общего экономического равновесия Вальрас построил экономическую модель, охватывающую процессы обмена и производства, движения товаров и капитала. Вальрас пришел к выводу, что экономическая система постоянно возвращается к состоянию равновесия под действием внутренних закономерностей.

В соответствии с постулатом, выдвинутым Парето, состояние, при котором никто не может увеличить производство одного блага без снижения производства другого блага, является равновесным. Такое состояние называется *оптимумом* [*< лат. optimum наилучшее*] *Парето*.

Кембриджская  
и американская  
школы

Рассмотренные выше школы объединяло несколько недостатков. Во-первых, оптимальное распределение ресурсов сводилось к максимизации совокупности полезностей для общества в количественном выражении. Во-вторых, категория полезности рассматривалась независимо от количества других товаров. В-третьих, на начальном этапе маржинальной революции, когда сформировалась австрийская школа, не существовало связи теории с практикой.

Для второго этапа маржинализма характерны отказ от субъективного аспекта оценки полезности вещей и совместное изучение спроса и предложения. В результате окончательно сформировались основополагающие положения неоклассической теории, о которых говорилось выше.

Второй этап маржинальной революции начался в 1890-х гг., когда сформировались две школы, близкие друг другу — кембриджская, основателем которой стал А. Маршалл, и американская, во главе с Д.Б. Кларком.

С именем Маршалла связывают целый ряд достижений в области экономики. В частности, А. Маршаллом была разработана *концепция равновесной цены*, в рамках которой им предлагалось переключить внимание с теоретических споров вокруг стоимости на изучение взаимодействия спроса и предложения как основных рыночных сил. Маршалл отметил, что *цена спроса* — это максимальная цена, которую готов уплатить за товар покупатель, *цена предложения* — минимальная цена, за которую продавец еще может продать свой товар. Если цена спроса равна цене предложения, то такая цена называется *равновесной*. Она определяется не только исходя из затрат производства, под которыми Маршалл понимал усилия и жертвы, необходимые для производства товара со стороны рабочего и капиталиста, но и исходя из потребностей индиви-

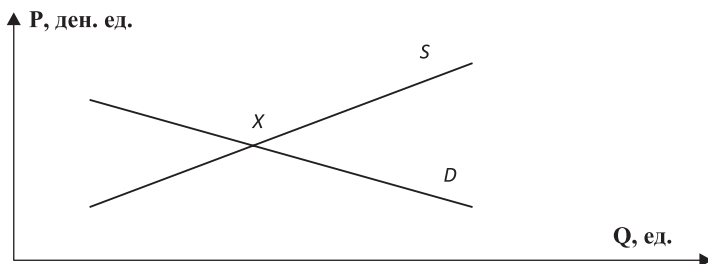


Рис. 5.3. Крест Маршалла:  $D$  (*Demand*) — кривая спроса,  $S$  (*Supply*) — кривая предложения,  $X$  — точка равновесия,  $P$  (*Price*) — цена,  $Q$  (*Quantity*) — количество

дуума, неодинаковых и субъективных для каждого человека. По мнению Маршалла, «принцип “издержек производства” и принцип “конечной полезности”, без сомнения, являются составными частями одного всеобщего закона спроса и предложения; каждый из них можно сравнить с одним из лезвий ножниц». Поскольку установление равновесной цены возможно лишь частично (на уровне фирмы), разработанную Маршаллом теорию принято называть *теорией частичного равновесия*.

Кроме того, Маршалл разработал теории «предела» и «замещения», первым стал широко применять графический метод анализа; ввел понятие *эластичности* [ $<$  гр. *elastikos* упругий, гибкий, растяжимый] *спроса*, под которой понималась функциональная зависимость спроса от изменения цены на 1%.

Благодаря Маршаллу появились термины «краткосрочный» и «долгосрочный» периоды, т. е. Маршалл впервые использовал элемент времени в качестве фактора в экономической теории.

Маршалл верил в могущество конкуренции, но учитывал и рост влияния монополий. Их анализ, проделанный Маршаллом, имел большое значение для экономической науки.

Известный «крест Маршалла» (Рис. 5.3.) — графическое изображение рыночного спроса и предложения в виде пересекающихся кривых — используется во многих учебниках по экономическим дисциплинам.

Сформированную Маршаллом экономическую науку он называл уже не политической экономией, а экономикой.

Ученик Маршалла А. Пигу известен как разработчик *теории экономического благосостояния*: равномерное распределение национального дохода увеличит общее благосостояние.

Поскольку свободная конкуренция не решает проблемы сочетания интересов и выгод, а наиболее важными являются интересы общества, необходимо вмешательство государства в их решение. Пигу обосновывал идею перераспределения средств, перехода богатства «от богатых к бед-



ным», для чего предлагал использовать льготные цены на товары, ввести налог на наследство, поощрять добровольную передачу средств и пр.

Другой представитель неоклассической теории — Дж. Кларк выдвинул *теорию распределения доходов*, в основу которой был положен принцип предельной полезности. Особенность концепции Кларка состоит в том, что теория распределения отталкивается не от затрат, не от вложений производственных факторов, а от получаемых от каждого фактора результатов. В качестве критерия используется производительность того или иного фактора, уменьшающаяся по мере приращения дополнительной единицы.

### Неоклассический синтез

Дальнейшее развитие идей неоклассицизма продолжилось представителями неоклассического синтеза — Д. Хиксом, П. Самуэльсоном

и другими экономистами.

Неоклассический синтез как направление экономической мысли появился в 1940–50-х гг. В рамках неоклассического синтеза в центре внимания стояла проблема не частичного равновесия, как это было у Маршалла, а общего равновесия с учетом всей массы товаров и цен факторов производства.

Тематика исследований была расширена. В частности, были проанализированы возможности применения экономических методов в политологии (Дж. Бьюкенен), выявлены мотивы поведения инвесторов и принятия инвестиционных решений (Ф. Модильяни), разработана теория выбора портфельных инвестиций (Дж. Тобин).

Кроме того, сторонники неоклассического синтеза предлагали синтезировать подходы: увязывать достижение эффективности производства с решением социальных проблем, решение краткосрочных задач с долгосрочными.

Сторонники идей неоклассического синтеза придерживались точки зрения, в соответствии с которой лучшим регулятором экономических процессов является рынок. Именно он в конечном итоге в состоянии сам установить равновесие между спросом и предложением. Однако представители этой школы не отрицали возможности государственного регулирования экономики, методы которого необходимо совершенствовать по мере усложнения экономических отношений.

Потребности в государственном вмешательстве определяются состоянием экономики, в зависимости от которого необходимо либо использовать кейнсианские рекомендации государственного регулирования<sup>33</sup>, либо ограничить вмешательство государства в экономику.

<sup>33</sup> Подробнее см. § 5.10. Дж.М. Кейнс: теория эффективного спроса.

В частности, в условиях, когда в стране достигнута полная занятость, отпадает необходимость государственного регулирования и начинает действовать механизм рыночного саморегулирования.

Таким образом, представители этой школы пришли к компромиссному варианту смешанной экономики, где совмещены два начала — свобода поведения производителя и потребителя и эффективное воздействие государства на рынок.

## 5.9. Институционализм

**Понятие институционализма** Институционализм [< институт < лат. institutum — установление, учреждение] сформировался в США в 1920–30-х гг. и получил широкое распространение в западной экономической науке. Он представлен обширным массивом разнородных концепций, общей чертой которых является изучение экономических явлений и процессов в тесной связи с социальными, правовыми, политическими и другими явлениями и процессами. Эта взаимосвязь конституирует социально-экономические институты — семью, образовательные учреждения, фирмы, союзы предпринимателей, государство, судебную систему и пр.

Впервые термин «институциональная экономическая теория» был употреблен У. Гамильтоном на собрании Американской экономической ассоциации в 1918 г.

**Эволюция институционализма** В рамках институционализма принято выделять:

1. Первый институционализм (1920–30-е гг.). Его представители — Т. Веблен, Д. Коммонс, У. Митчелл — выступали с критикой существовавших институтов, подчеркивая актуальность защиты интересов работников профсоюзами и государством.

2. Второй институционализм (середина XX в.). Его представители — Дж.М. Кларк, А. Берли, Г. Минз — изучали демографические проблемы и социально-экономические противоречия капитализма. В этот период были разработаны теория трансформации капитала и теория профсоюзного движения.

3. Неоинституционализм [нео... < гр. neos новый + институционализм] (1960–1970-е гг.).

Неоинституционализм представлен многочисленными разноплановыми концепциями:

- *теорией трансакционных издержек* (Р. Коуз, О. Уильямсон), которая относит к ним все издержки, возникающие при совершении сделок;
- *теорией прав собственности* (Р. Коуз), которая анализирует коллективные, государственные и акционерные формы собственности и их сравнительную эффективность в проведении сделок на рынке;
- *теорией общественного выбора* (Д. Бьюкенен), которая отражает роль государства, ответственного за установление правил игры на рынке и защиту прав собственности;
- *неоинституциональной* [нео... < гр. neos новый + институциональный < институт < лат. institutum установление, учреждение] *новой экономической историей* (Д. Норт), которая применяет теорию трансакционных издержек и прав собственности к историческому анализу.

По методологии неонституциональных теорий институты вторичны, в то время как индивид первичен. Он участвует в уже сложившихся институтах или формирует новые институты в соответствии со своими интересами.

Особенности  
институционализма

Институционализм основывается на трех принципах:

- принципе историзма;
- принципе противоречивости общественных отношений;
- междисциплинарном подходе.

Применение междисциплинарного подхода предопределено тем, что в рамках институционализма весьма расширительно трактуется предмет экономики. По мнению институционалистов, экономическая теория не должна заниматься только экономическими отношениями, поскольку это приводит к голым абстракциям. По этой причине целесообразно учитывать весь комплекс влияющих на экономическую действительность условий и факторов: психологических, правовых, социальных, политических. С этой целью используются идеи и данные психологии, социологии, антропологии и других наук.

Институты, по мнению институционалистов, выступают ключевым элементом любой экономической системы. Поэтому главная задача экономической теории состоит в изучении институтов и процессов их сохранения, обновления и изменения.

Институционалисты подчеркивали, что люди, создавая институты, испытывают довольно сильное влияние этих институтов на себе. По этой причине не стоит рассматривать человека как нечто заданное. Более того, институционалисты выступали с критикой гипотезы

«рационального», «экономического человека», который печется лишь о максимальной выгоде. Подобный подход, по их мнению, представляет собой слишком упрощенную и в определенной степени искаженную картину действительности.

Кроме того, институционалисты отмечали, что следует детально количественно изучать не столько функционирование, сколько развитие капиталистического общества, поскольку экономика представляет собой открытую эволюционирующую систему.

По их мнению, рынок не является нейтральным и универсальным механизмом распределения ресурсов, поскольку служит своеобразной машиной для поддержания и обогащения крупных предприятий, партнером которых выступает государство. На его мощь опираются монополизированные отрасли, которые производят свою продукцию в огромном избытке и навязывают ее потребителю.

Против диктата предпринимателей необходимы скоординированные усилия профсоюзов и государственных органов (институционалисты не против проведения антимонопольной политики), которым надлежит также взять под свою опеку экологию, образование и медицину. При этом институциональная наука не должна сводиться к предложениям по проведению экономической политики, хотя может иметь практическую направленность.

## 5.10. Дж. М. Кейнс: теория эффективного спроса

Идеи

Кейнса

С именем и работами Дж.М. Кейнса связано одно из наиболее известных и признанных направлений экономической теории — кейнсианство, занимавшее господствовавшие позиции в западной экономической мысли в 30-60-х гг. XX в. Рекомендации Кейнса применялись не только в Великобритании и США, но и в других странах Запада начиная с середины 30-х гг. XX в. В результате в рамках национальных экономик этих стран произошла трансформация капиталистической экономической системы, и сформировались современные экономики смешанного типа, где государственное вмешательство эффективно взаимодействует с рыночным механизмом.

В своем главном труде «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.) Кейнс утверждал, что рыночный механизм сам по себе не способен обеспечить полное использование ресурсов общества. В целях эффективного функционирования экономики необходимы вме-

шательство государства, проведение активной бюджетно-финансовой и денежно-кредитной политики.

В основе кейнсианства лежала идея государственного регулирования совокупного спроса в целях стимулирования расширения производства и предложения товаров и услуг. Для оказания воздействия на динамику реального производства предполагалось увеличить государственные инвестиции и стимулировать частные инвестиции. Государству вменялась обязанность брать на себя все большую ответственность за прямую организацию инвестиций. Государственные инвестиции должны были быть направлены в первую очередь на организацию общественных работ — строительство шоссеиных дорог, сооружение предприятий, освоение новых районов. В целях стимулирования частных инвестиций предполагалось снизить проценты на кредиты с целью увеличения разрыва между стоимостью кредитов и ожидаемой прибыльностью капиталовложений.

Также в целях регулирования совокупного спроса предполагалось проведение активной бюджетно-финансовой политики, имевшей первоочередное значение. Именно ей, а не денежно-кредитной политике, в рамках кейнсианства уделялось основное внимание. В частности, предполагалось:

- расширять систему государственных заказов;
- увеличивать расходы на социальные нужды;
- проводить политику повышения номинальной заработной платы и политику перераспределения доходов в интересах социальных групп, получающих наиболее низкие доходы.

Все это означало увеличение государственных расходов, прогрессивный рост налогообложения, бюджетные дефициты.

Благодаря Кейнсу в научный оборот были введены макроэкономические агрегатные (совокупные) величины, их количественные взаимосвязи, что дало импульс развитию новых разделов экономической науки, в числе которых эконометрика.

**Эффект мультипликатора**

Именно Кейнсу удалось доказать, что инвестиции, а не сбережения, способствуют росту производства, который, в свою очередь, вызывает рост доходов и новых сбережений. Подобное явление Кейнс назвал *эффектом мультипликатора* [< лат. *multiplicator* умножающий]. Этот эффект возможен только при наличии неиспользованных мощностей и свободной рабочей силы.

Говоря об эффекте мультипликатора, Кейнс имел в виду в первую очередь расходы из государственного бюджета, в т. ч. на общественные работы. По его ироническому замечанию, можно было бы орга-

низовать и бессмысленные работы, например наполнять бутылки банкнотами и зарывать в землю, чтобы их разыскивали безработные.

Сам *мультипликатор* представляет собой коэффициент, выражающий соотношение между приростом дохода и вызывающим этот прирост увеличением объема инвестиций. Если потребители склонны использовать прирост своих доходов для наращивания сбережений, то мультипликатор уменьшается, если для наращивания потребления — растет.

Спрос создает предложение

Итак, Кейнс разработал теорию эффективного спроса, но почему спроса, а не предложения? Все дело в том, что в ходе проведенных исследований Кейнсу удалось выяснить, что показатели общественного производства и занятости, а также их динамика определяются не факторами предложения, а факторами платежеспособного спроса.

В частности, Кейнс выступал с критикой Ж.Б. Сэя, который считал, что производство, обеспечивая спрос на товары и услуги и формируя доходы, исключает общее перепроизводство товаров и услуг и допускает перепроизводство лишь по отдельным товарам и товарным группам в силу каких-либо внешних причин. Кейнс отмечал, что подобная позиция исходила из натурального, безденежного обмена, а в условиях современной экономической действительности товары не могут просто обмениваться на товары без участия денег. Кроме того, Кейнс подчеркивал, что общее перепроизводство возможно, поскольку если спрос меньше произведенной в обществе продукции, то часть продукции не находит своего сбыта. Эту проблему можно было бы решить, если бы цены на товары и услуги снизились, в т. ч. за счет снижения заработной платы. Однако на практике цены остаются на прежнем уровне, поскольку понизить уровень заработной платы крайне трудно. Этому противодействуют и предприниматели, которые боятся потерять в случае снижения заработной платы квалифицированных работников, и сами рабочие, и профсоюзы (по понятным причинам). В результате действует «*эффект храповика*», т. е. снизить цены при сокращении спроса оказывается невозможным, их можно только увеличить при росте спроса. Колесо крутится лишь в одном направлении.

Но даже в случае повсеместного снижения заработной платы произойдет снижение покупательной способности населения, сократится величина спроса на товары, а это приведет не к снижению, как утверждали классики, а к росту безработицы и сокращению производства, т. е. эффекту, обратному ожидаемому.

Именно по этой причине Кейнс сосредоточил свое внимание на мерах по стимулированию совокупного спроса. Их реализация сопряжена со следующими особенностями:

1. Стимулирование спроса (в т. ч. за счет политики повышения *номинальной* [*< лат. nominalis* именной] *заработной платы* — заработной платы в денежном выражении) не всегда приводит к росту спроса, поскольку с увеличением доходов склонность к сбережению растет, а склонность к потреблению падает (психологический фактор).

2. Стимулирование спроса за счет роста инвестиций в производство не всегда приводит к росту спроса, что имеет свое объяснение. Во-первых, с увеличением размера накопленного капитала происходит снижение нормы прибыли, в соответствии с законом об убывающей производительности капитала. Во-вторых, в случае если норма прибыли незначительно отличается от нормы процента, привлекательность прямых инвестиций по сравнению с прочими инвестициями снижается. А ведь именно прямые инвестиции в первую очередь в значительной мере способствуют росту производства, занятости и, соответственно, общественного благосостояния и совокупного спроса.

#### Неокейнсианство

Идеи Кейнса получили развитие в трудах представителей неокейнсианства — «ортодоксальных» кейнсианцев» (Д. Хикса, Э. Хансена и др.), а также левых кейнсианцев (Дж. Робинсона, П. Сраффы и др.). В частности, концепция мультипликатора была дополнена концепцией *акселератора* [*< лат. accelegerare* ускорять], который показывает зависимость прироста инвестиций от прироста дохода. Каждый прирост дохода вызывает больший в процентном отношении прирост инвестиций. Учитывая взаимосвязь мультипликатора и акселератора, посткейнсианцы сумели разработать схему непрерывного, динамического роста экономики.

Кроме того, Хансен положил коэффициент мультипликатора Кейнса в основу *теории экономического цикла*. В результате Хансен пришел к выводу, что, увеличивая расходы в период кризиса, когда наблюдается спад производства, и, уменьшая расходы в периоды «перегрева» экономики, когда наблюдается перепроизводство, государство в состоянии сглаживать циклические колебания производства и занятости.

## 5.11. Монетаризм

Сущность  
монетаризма

Во второй половине 70-х — начале 80-х гг. XX в. основной проблемой для экономистов стала не проблема безработицы, а проблема *стагфляции* [стагнация < лат. *stagnum* стоячая вода + инфляция < лат. *inflatio* вздутие], когда инфляция сочетается со снижением объемов производства. Использование в подобных условиях бюджетных манипуляций лишь усугубляло ситуацию. Был выдвинут лозунг: «Назад к Смиту», что означало отказ от пропагандируемого кейнсианцами активного государственного вмешательства в экономику. В поисках новых путей решения проблемы сформировалось новое направление научной мысли — монетаризм.

Сторонники *монетаризма* [< монета лат. *moneta*] — А. Мелцер, К. Бруннер, Д. Лейдлер — считали, что определяющим фактором развития экономики является количество денег в обращении.

Исходные положения теории были сформулированы М. Фридменом в его исследованиях «Очерки позитивной экономики» (1953 г.), «Капитализм и свобода» (1962 г.) и в других работах.

Его доктрина прошла несколько этапов:

- 50-е гг. XX в. — разработка теории перманентного дохода;
- 60-е гг. XX в. — формирование монетарной теории хозяйственного цикла;
- 70-е гг. XX в. — популяризация монетарной теории номинального дохода, формирование теории «передаточного механизма» (установление влияния денег на основные экономические параметры).

Экономический курс «Рейганомика» основывался в основном на взглядах монетаристов.

Особенности  
монетаризма

Монетаризм опирается на следующие постулаты:

1. На всех рынках действует совершенная конкуренция.

2. Всем субъектам экономики предоставляется полная информация для формирования ожидания состояния экономики.

3. Поведение экономических субъектов признается рациональным.

4. На кривых спроса и предложения любое изменение ситуации на рынке (внедрение новых технологий, изменение экономической политики и т. д.) отражается мгновенно.

5. Государство ограничивает свое вмешательство в экономику контролем за денежным обращением (налоговое регулирование и бюджетное регулирование должны быть исключены). При этом все усилия



государства должны быть направлены не на решение проблемы безработицы, а на снижение инфляции.

Причина, по которой регулирующая роль государства должна быть ограничена, кроется в том, что рыночное хозяйство — это, по мнению монетаристов, саморегулирующаяся система. Возникающие в его рамках диспропорции и прочие отрицательные явления связаны именно с избыточным присутствием государства в экономике. Рыночное хозяйство стремится к самоналаживанию и стабильности. Любое вмешательство в этот процесс грозит, по мнению монетаристов, нарушением нормального хода экономического развития.

6. Скорость обращения денег жестко фиксирована, а эмиссия денег стабильна — независимо от состояния рыночной конъюнктуры составляет около 3-4% в год.

7. «Денежные импульсы» — самая надежная настройка экономики. Увеличение массы денег приводит к росту производства, а после полной загрузки мощностей — к росту цен и инфляции, для подавления которой, по мнению монетаристов, следует использовать любые средства, в т. ч. сокращение социальных программ.

Потребность в увеличении денежной массы связана также с тем, что спрос на деньги имеет постоянную тенденцию к росту (что подтверждается, например, склонностью населения к сбережениям). В целях обеспечения соответствия между спросом на деньги и денежным предложением необходимо проводить политику постепенного увеличения денег в обращении.

8. При определении темпа роста денег следует учитывать уровень ожидаемой инфляции и темп прироста общественного продукта.

9. Необходимо отметить, что изменение денежной массы сказывается на экономике не сразу, а с некоторым опозданием (лагом). Именно по этой причине следует перейти от краткосрочной денежной политики к долгосрочной, имеющей целью длительное, постоянное воздействие на экономику. В этом — еще одно отличие от кейнсианства, направленного на текущее регулирование рыночной конъюнктуры.

## 5.12. Неоконсерватизм

Сущность  
неоконсерватизма

На смену кейнсианству в ведущих странах Запа-  
да в середине 70-х гг. XX в. пришла новая модель  
экономического развития — неоконсерватизм  
[нео... < гр. neos новый + консерватизм фр. conservatisme < лат. conservare  
охранять, сохранять]. В его рамках произошел переход от стимулирова-  
ния совокупного спроса к стимулированию совокупного предложения.

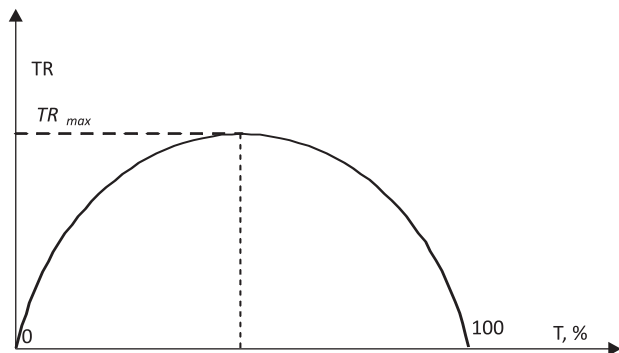


Рис. 5.4. Кривая Лаффера: T (Tax) — ставка налога, TR (Tax Receipt) — налоговые поступления

Рынок, по мнению сторонников неоконсерватизма, представляет собой единственно нормальную, естественно сложившуюся систему обмена экономической деятельностью.

Сторонники данной концепции выступали за деbüroкратизацию государственного аппарата. Они критиковали прямое государственное регулирование. Любое вмешательство в экономику рассматривалось ими как неизбежное зло. В этом смысле неоконсерваторы опирались на один из постулатов монетаристов — ограничение вмешательства государства в экономику и его сведение к управлению объемом денежной массы в обращении и политике процентных ставок, что позволяло контролировать уровень инфляции.

Кроме того, неоконсерваторы ратовали за всемерное раскрепощение рыночных сил, развитие частного сектора, включая малый и средний бизнес. Для этого предполагались приватизация государственной собственности, внесение «прозрачности» в отношения государства и бизнеса, а также налоговая реформа.

В своих выводах по вопросам налоговой политики сторонники экономики предложения опирались на закономерность, открытую американским экономистом А. Лаффером (она нашла свое графическое отражение на *кривой Лаффера* (Рис. 5.4)). Лаффер выявил, что повышение налоговой ставки обеспечивает большую величину налоговых поступлений лишь до определенного момента, после которого дальнейшее повышение ставки налога ведет к снижению стимулов производства, и, таким образом, общая сумма налоговых поступлений сокращается.

Кроме того, Лаффер установил, что доходы бюджета имеют тенденцию к более быстрому росту при невысоких ставках налога на предпринимательство и физических лиц. Эти выводы нашли отражение в теории предложения Лаффера.

Последствия налоговой политики в рамках предложения  
Опираясь на эту теорию, представители неоконсерватизма пришли к выводу, что увеличение налогов сдерживает инвестирование, вложение средств в высокие технологии, совершенствование производства, и приводит к росту цен. В конечном итоге уплата налогов перекладывается на потребителей.

По этой причине сторонники неоконсерватизма выступают за сокращение налоговых ставок на предпринимательство, заработную плату и дивиденды, за отказ от системы прогрессивного налогообложения.

Снижение налоговых ставок повысит доходы и инвестиции предпринимательства, деловую активность, доходы и сбережения населения, а для работников будет увеличивать привлекательность дополнительной занятости и получения дополнительных заработков, появятся новые стимулы к труду, вырастет предложение рабочей силы.

Реализация подобных мер имела место в начале 80-х гг. XX в. после прихода к власти в США администрации Р. Рейгана. Значительное снижение налогов хотя и привело к стимулированию деловой активности, но сопровождалось урезыванием социальных программ.

Это связано с тем, что снижение налогов неминуемо имеет следствием сокращение доходной части бюджета уже в краткосрочном периоде, а активизации деловой активности следует ожидать лишь в долгосрочной перспективе. Для решения этой проблемы сторонники экономики предложения предлагали сократить бюрократический аппарат, объем финансирования и перечень социальных программ, отказаться от малоэффективных федеральных расходов, например от расходов на развитие инфраструктуры.

Кроме того, необходимо помнить, что снижение налогов далеко не всегда приводит к росту деловой активности, поскольку определенная часть бизнеса находится «в тени». Особенно сложно стимулировать деловую активность в рамках экономической системы, где доля теневой экономики велика. Снижение налоговых ставок на предпринимательство позволит вывести часть некриминального, нерегистрируемого сегмента, но, опять-таки, лишь его часть.

В целом, внедрение в жизнь постулатов неоконсерватизма позволило развитым странам в два последних десятилетия XX в. обеспечить себе длительный экономический подъем, усилить рыночные стимулы и повысить эффективность экономики.

### 5.13. Марксистская теория

**Сущность марксистской теории** Марксистская теория представляет собой экономическую часть учения К. Маркса<sup>34</sup> и его последователей.

Сильной стороной этой теории являются постановка и разработка социальных проблем, обращение к социальным аспектам экономических явлений.

Воздействия марксистской теории не избежали многие экономисты, в том числе крупные представители теоретической мысли Запада. Более того, идеи Маркса оказали большое влияние на историю XX в. в целом, когда были предприняты попытки построения коммунистического общества в ряде стран, включая Россию.

Система взглядов Маркса не ограничивается лишь экономическими воззрениями, она включает также философские, социологические и политические взгляды, без учета которых невозможно понимание марксистской теории.

**Классовая борьба как основа развития производственных отношений**

Основой существования и развития общества Маркс считал собственность на средства производства. По его мнению, на протяжении всей истории наблюдалось противостояние двух враждебных друг другу классов — тех, кто владеет средствами производства, политической властью, и тех, у кого нет ни того, ни другого. В период рабовладельческого строя это было противостояние рабовладельцев и рабов, в период феодального строя — феодалов и крепостных крестьян, а в капиталистическую эпоху — капиталистов (буржуазии) и наемных рабочих (*пролетариата* [*< лат. proletarius* принадлежащий к нищему слою граждан в Древнем Риме]).

В экономике каждой из этих эпох Маркс выделял *производительные силы* — средства производства плюс сами работники со своими умениями и навыками, а также *производственные отношения* — отношения между людьми и в первую очередь классами.

Благодаря техническому прогрессу происходит совершенствование производительных сил, в то время как производственные отношения остаются неизменными, пока не начинают тормозить развитие производительных сил. Остальное совершает, по Марксу, классовая борьба, в ходе которой угнетенный («эксплуатируемый») класс в конце концов свергает господство своих угнетателей.

<sup>34</sup> См. также § 3.5. Модели воспроизводства.

В результате побеждают новые производственные отношения, формируются благоприятные условия для развития производительных сил.

После того как пролетариат свергнет политическую власть буржуазии и сделает средства производства общественной собственностью, наступит, по Марксу, коммунизм.

Однако, как показала практика, в стремлении к созданию подобного общества путем революционных преобразований странам приходится испытывать многочисленные экономические, политические и социальные потрясения. Трансакционные издержки функционирования такой экономики оказываются весьма значительными, а предложенная Марксом модель — слишком упрощенной, не учитывающей цикличности, противоречивости и нелинейности экономического развития.

Трудовая теория  
стоимости  
Маркса

Как экономист Маркс во многом был последователем и учеником Д. Рикардо. Так же как и Рикардо, Маркс признавал лишь один фактор, определяющий стоимость — труд работников. Маркс отмечал, что ценность благ, в соответствии с которой они обмениваются друг на друга, определяется средними в данном обществе затратами человеческого труда. Кроме того, Маркс не рассматривал возможность автоматизированного труда, не учитывал важность управленческого фактора и несопоставимость различных видов труда, например: физического и умственного, квалифицированного и неквалифицированного.

Капитал не создает новой ценности, он лишь переносит свою ценность на созданный с его помощью продукт. Поэтому, согласно Марксу, собственники капитала — «капиталисты» [< капитал фр., англ. capital < лат. capitalis главный] — не могут получать никакой прибыли сверх ценности принадлежащих им станков, оборудования и пр., а вся «новая ценность» должна достаться рабочим. Размер оплаты труда должен определяться исходя из ценности средств существования для рабочих и их семей. Однако этого не происходит, чему Маркс находит объяснение: капиталист покупает у рабочего не его труд, за который нужно было бы заплатить исходя из произведенной им ценности, а его способность к труду в течение определенного периода времени.

Если, например, продолжительность рабочего дня составляет 8 ч., а рабочему удалось за 5 ч. произвести продукции, ценность которой достаточна для приобретения минимального набора средств существования, то оставшийся 3 ч. он будет работать не на себя, а на капиталиста. Произведенный за эти 3 ч. продукт будет называться *прибавочным*, а его ценность — *прибавочной ценностью* или *прибавочной стоимостью*.

Процесс создания прибавочного продукта, по Марксу, и составляет эксплуатацию капиталистом рабочего.

Представления Маркса о том, что вся создаваемая рабочими «новая ценность» должна перераспределяться в пользу рабочих, довольно спорны, поскольку сложно представить себе экономическую систему, в рамках которой не происходило хотя бы частичного перераспределения результатов труда от одних в пользу других.

## 5.14. Неолиберализм

Сущность

неолиберализма

В результате соединения принципа саморегулирования экономики, берущего начало от физиократов, с принципом ограниченного государственного регулирования, сформулированным Дж.М. Кейнсом, сформировалось современное направление в экономической науке — неолиберализм [нео... < гр. neos новый + либерализм < лат. liberalis свободный].

Неолиберализм признает свободный рынок, в функционирование которого не вмешивается государство, лучшей основой экономики в нынешних условиях.

Однако есть несколько исключений, когда вмешательство государства в эти процессы необходимо.

Во-первых, это происходит на этапе формирования рыночной структуры, и до тех пор, пока она не будет сформирована, государство не уступит место процессам саморегуляции рынка.

Во-вторых, речь идет о социальных гарантиях и системе государственной поддержки национальных производителей. Подобной точки зрения придерживались представители германского неолиберализма (Л. Эрхард, В. Ойкен, А. Мюллер-Армак), выступавшие за создание «государства всеобщего благоденствия».

В-третьих, государство должно вмешиваться в процессы искажения конкурентной борьбы с целью создания условий для добросовестной конкуренции, проводя активную антимонопольную политику.

Среди неолибералов есть как сторонники правых взглядов — адепты свободного, не искаженного государственным регулированием рынка, так и сторонники левых взглядов, признающие необходимость участия государства в экономике. Есть среди неолибералов и те, кто выступает с критикой монетаризма (Н. Бэрри, А. Лернер), обвиняя представителей этого направления в излишнем увлечении макроэкономическими проблемами в ущерб микроэкономике.

Однако всем неолибералам присуще нечто, их объединяющее — для неолибералов первостепенное значение имеют поведение отдельного человека и решения, принимаемые индивидом и фирмой на микроуровне.

**Идеи Хайека** Ярым сторонником правых взглядов является представитель австрийской школы<sup>35</sup> и один из основоположников неолиберализма Ф. Хайек.

Хайек считал вмешательство государства в экономику «административным деспотизмом». Единственное, что можно допустить, так это сохранение пенсий по старости и пособий по безработице.

Централизованное социалистическое планирование никогда не сможет реагировать так быстро, как рыночный механизм, на постоянные колебания спроса и предложения. Более того, Хайек утверждал, что демократические правительства, проводящие политику вмешательства в рыночные отношения, неизбежно превращаются в тоталитарные режимы. Введение конкурентных начал в тоталитарном государстве обречено на провал.

В то же время рынок, по Хайеку, есть результат чисто спонтанных действий. Главное преимущество свободного рынка состоит в том, что цены содержат в себе всю информацию, необходимую для потребителей и фирм для принятия рациональных экономических решений с наименьшими издержками. Эта функция цен действует лишь в условиях конкуренции. Попытка скоординировать экономическую деятельность приведет к нарушению механизма передачи информации.

В рамках свободного рынка обеспечивается экономическая свобода — возможность автономно распоряжаться всеми присущими индивиду ресурсами, не ограничивая при этом свободу других людей. Основной гарантией этой свободы выступает система частной собственности.

При этом Хайека не волнуют проблема возникновения монополий и возможность спекуляций, даже в этом вопросе должна сохраняться полная свобода.

**Идеи Эрхарда** Среди западных сторонников неолиберализма особый интерес представляет личность Л. Эрхарда, который способствовал выведению Западной Германии в конце 40-х гг. XX в. из кризисного состояния.

Система предложенных им преобразований предполагала проведение реформы цен, денежной реформы, перестройку централизо-

---

<sup>35</sup>Представители австрийской школы неолиберализма — Ф. Хайек, Л. Лахманн, М.Н. Ротбард и др.

ванного управления. В результате реформирования уже через полгода рост цен приостановился.

Успех был предопределен постепенностью реформ и своевременным внесением необходимых коррективов, а также наличием сравнительно дешевой рабочей силы, необходимой материальной базы и неудовлетворенного спроса населения.

Проводимые реформы подкреплялись силой и авторитетом власти, и в результате их реализации рухнувшую экономику удалось восстановить.

Концепция  
экономического  
порядка Ойкена

Еще одним видным представителем неолиберализма является В. Ойкен — основоположник данного направления в Германии.

Ойкен выделял два типа хозяйства — центрально-управляемое хозяйство, т. е. абсолютную командную экономику, исключающую действие рыночного механизма; и свободное рыночное хозяйство, управляемое посредством механизма свободных цен. Именно свободное рыночное хозяйство, по мнению Ойкена, является более совершенной формой.

Однако Ойкен подчеркивал, что в чистом виде ни один тип хозяйства существовать не может. Его элементы (заработная плата, разделение труда, кредит и пр.) каждый раз сочетаются по-новому.

Ойкен выделял две сферы экономической политики:

- *политику регулирования* — политику воздействия на процесс экономического развития;
- *политику порядка* — сферу создания и совершенствования экономического порядка, его организации.

Под *экономическим порядком* Ойкен понимал те реальные формы, в которых протекает деятельность фирм, организаций, отдельных участников.

Поскольку Ойкен склонялся к преимущественно децентрализованным формам хозяйствования, им была сформулирована *концепция экономического порядка*, которая была направлена на сглаживание социальных противоречий, на формирование условий для роста уровня жизни средних слоев населения и на всемерную поддержку предпринимательства.

Главными проблемами в экономике Ойкен считал монополии и жесткую систему государственного регулирования. Концепция, разработанная Ойкеном, способствовала формированию нового мировоззрения, ориентированного на свободный и организованный рынок.

В заключение отметим, что политика, проводимая правительствами развитых стран, основывается на общих подходах, сформу-



лированных неолибералистами. Однако ее нельзя связывать только с реализацией принципов рыночности или исключительно с мерами активного государственного регулирования экономики, поскольку в каждом конкретном случае государству приходится отыскивать оптимальный баланс между свободой рынка и вмешательством в его функционирование в зависимости от специфических условий хозяйствования. Все это находит отражение в феномене «смешанная экономика».

## Резюме

Отдельные направления и школы экономической теории в различных исторических условиях использовались в целях нахождения наиболее оптимальных путей смягчения кризисных явлений и обеспечения устойчивого экономического роста.

Развитие торговых отношений, разрушение традиционных ценностей и норм в начальный период зарождения экономической теории способствовали формированию экономических воззрений с позиции христианских норм морали и справедливости.

В последующем (XV — первая половина XVIII в.) сформировалось особое экономическое направление — меркантилизм. Меркантилизм связывал богатство народа с торговлей, а значит, отдавал приоритет сфере обращения. В рамках этого направления выделяют ранний меркантилизм (XV-XVI вв.) — У. Стаффорд, Г. Скаруффи, и поздний меркантилизм (XVII — первая половина XVIII в.) — Мен, А. Сера, Ж.Б. Кольбер.

Во второй половине XVIII в. крестьянские войны и ослабление феодалов вследствие укрепления централизованных монархий заметно изменили взгляды на природу хозяйственной деятельности человека и способствовали появлению новых оппозиционных течений в экономической теории.

В частности, Д. Юм, классик монетаризма, подверг сомнению главный постулат меркантилизма о том, что накопление золота есть синоним накопления богатства. «Деньги не являются колесами торговли, это всего лишь смазка для них», — утверждал Д. Юм.

Представители физиократизма (вторая половина XVIII в.) — Кенэ, В. Гурнэ, В.Р. Мирабо, П.С. Дюпон де Немур и др. — отстаивали принцип свободной торговли и также не сводили богатство к денежному эквиваленту. Богатством был труд, связанный с землей, что означало окончательный отказ от поисков источников богатства в сфере обращения и перенос акцента в сферу земледелия.

Благодаря физиократам появились такие термины, как «чистый продукт», «ежегодные авансы» и «первоначальные авансы», была

впервые предпринята попытка создать экономическую теорию воспроизводства.

Шаг на пути от физиократизма к классической политэкономии был сделан А.Р.Ж. Тюрго, который дал более детальный срез социальной структуры общества. Кроме того, Тюрго отмечал, что ценность формируется также в промышленности и торговле.

Другой предшественник классической политэкономии — У. Петти считал, что в создании богатства участвуют четыре фактора: земля и труд, как основные факторы, а также квалификация, искусство работника и средства его труда.

Окончательно экономическая теория как наука сформировалась лишь в XIX в., когда появилась классическая политическая экономия. Ее основателем стал А. Смит — автор теории абсолютных преимуществ. Он, так же как и физиократы, ратовал за свободу торговли. В соответствии с его теорией «если какая-либо чужая страна может снабжать нас каким-либо товаром по более дешевой цене, чем мы сами в состоянии изготовлять его, гораздо лучше покупать его у нее на некоторую часть продукта нашего собственного промышленного труда, прилагаемого в той области, в которой мы обладаем некоторым преимуществом».

Продолжателем идей Смита стал Д. Рикардо, который выявил, что участие страны в международной торговле определяется наличием не абсолютных, а сравнительных преимуществ. Подобный подход позволил устранить некоторые упущения, присущие теории Смита, что, однако, не избавило теорию относительных преимуществ от критики (Ф. Лист — идея «воспитательного протекционизма»).

Дальнейшая эволюция экономической теории была напрямую связана с появлением нового учения — о факторах производства (Ж.Б. Сэй), в рамках которого в качестве факторов производства выделялся не только труд, но и капитал, и земля.

В развитие этого подхода, исходя из оценки факторов производства, их соотношения и взаимосвязи, Э. Хекшером и Б.Г. Олином была сформулирована теория соотношения факторов, которая послужила основой для теоремы Хекшера — Олина — Самуэльсона и теоремы Столпера — Самуэльсона.

Неуниверсальный характер теории Хекшера — Олина был отмечен Т.М. Рыбчинским (теорема Рыбчинского) и В. Леонтьевым (парадокс Леонтьева).

На смену классической экономической теории во второй половине XIX в. пришла неоклассическая теория, также основанная на идеях экономического либерализма.

В рамках неоклассической теории сформировалось несколько школ, в частности: австрийская школа (Менгер, О. Бём-Баверк, Ф.

Визер), английская школа (У.С. Джевонс, Ф. Эджуорт), лозаннская школа (Л.М.Э. Вальрас, В. Парето) — первый этап маржинализма, а также кембриджская (А. Маршалл) и американская (Д.Б. Кларк) школы — второй этап маржинализма.

Дальнейшее развитие идей неоклассицизма осуществлялось представителями неоклассического синтеза — Д. Хиксом, П. Самуэльсоном и другими экономистами. Им удалось прийти к компромиссному варианту смешанной экономики, совмещающей два начала — свободу поведения производителя и потребителя и эффективное воздействие государства на рынок.

В 1920-30-х гг. в США сформировалось еще одно направление экономической теории — институционализм, в рамках которого изучение экономических явлений и процессов находилось в тесной связи с социальными, правовыми, политическими и другими явлениями и процессами. Принято выделять первый институционализм, второй институционализм и неинституционализм.

В 30-60-х гг. XX в. из-за актуализации проблемы безработицы на смену институционализму пришло кейнсианство, в основе которого лежала идея государственного регулирования совокупного спроса с учетом «эффекта храповика» в целях расширения производства и предложения товаров и услуг. Для этого предполагалось увеличить государственные инвестиции и стимулировать частные инвестиции, поскольку именно инвестиции, а не сбережения, способствуют росту производства, который, в свою очередь, вызывает рост доходов и новых сбережений (эффект мультипликатора). Кроме того, в целях регулирования совокупного спроса предполагалось проведение активной бюджетно-финансовой политики, имевшей первоочередное значение.

В рамках некейнсианства концепция мультипликатора была дополнена концепцией акселератора.

Во второй половине 70-х — начале 80-х гг. XX в. основной проблемой для экономистов стала не проблема безработицы, а проблема стагфляции, что породило монетаризм. Сторонники монетаризма (М. Фридмен, А. Мелцер, К. Бруннер, Д. Лейдлер) считали, что определяющим фактором развития экономики является количество денег в обращении. Увеличение количества денег приводит к росту производства, а после полной загрузки мощностей — к росту цен и инфляции, для подавления которой, по мнению монетаристов, следует использовать любые средства. Соответственно, государство ограничивает свое вмешательство в экономику контролем денежного обращения, рассматривая рыночное хозяйство как саморегулирующуюся систему.

На смену кейнсианству в ведущих странах Запада в середине 70-х гг. XX в. пришла новая модель экономического развития — не-

оконсерватизм, в рамках которого произошел переход от стимулирования совокупного спроса к стимулированию совокупного предложения. Рынок, по мнению сторонников неоконсерватизма, представляет собой единственно нормальную, естественно сложившуюся систему обмена экономической деятельностью. По этой причине неоконсерваторы, критикуя прямое государственное вмешательство, ратовали за всемерное раскрепощение рыночных сил, развитие частного сектора, включая малый и средний бизнес. Для этого предлагались приватизация государственной собственности, внесение «прозрачности» в отношения государства и бизнеса, а также налоговая реформа, опирающаяся на закономерность, открытую А. Лаффером (кривая Лаффера).

Однако далеко не все страны в своей политике регулирования экономики руководствовались принципами неоконсерватизма. В противовес идеям данного направления эти страны реализовывали постулаты иной — марксистской — теории (основоположник К. Маркс), сильной стороной которой являются постановка и разработка социальных проблем, обращение к социальным аспектам экономических явлений.

В экономике каждой из эпох Маркс выделял производительные силы и производственные отношения. Благодаря техническому прогрессу происходит совершенствование производительных сил, в то время как производственные отношения остаются неизменными, пока не начинают тормозить развитие производительных сил. Средством преодоления этого противоречия выступает классовая борьба, в ходе которой угнетаемый класс (пролетариат) в конце концов свергает господство своих угнетателей (капиталистов), присваивающих себе прибавочную ценность.

На сегодняшний момент времени господствующим направлением в экономической теории выступает неолиберализм (М.Н. Ротбард, Ф. Хайек, В. Ойкен, А. Мюллер-Армак, Л. Эрхард и др.).

Неолиберализм признает свободный рынок лучшей основой экономики в нынешних условиях, но не исключает в отдельных случаях вмешательства в его функционирование государства. Нахождение оптимального баланса между политикой государственного вмешательства в экономику и свободой рынка определяет современную государственную экономическую политику большинства развитых стран и находит свое отражение в феномене «смешанная экономика».

## Основные термины и понятия

Экономические школы

Политическая экономия (политэкономия)

Меркантилизм

Направления экономической теории

Предмет экономической теории

Ранний меркантилизм

Поздний меркантилизм	Физиократизм
«Чистый продукт»	«Авансы»
«Первоначальные авансы»	«Ежегодные авансы»
Теоремы Тюрго	Классическая политическая экономия (классическая политэкономия, классическая теория)
Абсолютные преимущества	Теория абсолютных преимуществ
Теория сравнительных (компаративных) преимуществ	Сравнительные (компаративные) преимущества
«Воспитательный протекционизм»	Теория Сэя
Закон рынков	Теория Хекшера — Олина
Теорема Хекшера — Олина — Самуэльсона	Гомогенные факторы производства
Гомогенность труда	Гомогенность капитала
Теорема Столпера — Самуэльсона	Теорема Рыбчинского
«Голландская болезнь»	Парадокс Леонтьева
Неоклассическая теория	Рефляционные меры
Маржинализм	Уравнение денежного обмена (уравнение Фишера)
Кривая Лоренца	Линия абсолютного неравенства доходов
Линия абсолютного равенства доходов	Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов)
Австрийская неоклассическая школа	Принцип монизма
Субъективная полезность	Английская неоклассическая школа
Кривая безразличия	Карта безразличия
Лозаннская неоклассическая школа	Оптимум Парето
Кембриджская неоклассическая школа	Английская неоклассическая школа
Концепция равновесной цены	Цена спроса
Цена предложения	Равновесная цена
«Ножницы цен»	Теория частичного равновесия
Эластичность спроса	«Крест Маршалла»
Теория экономического благосостояния	Теория распределения доходов
Неоклассический синтез	Институционализм
Первый институционализм	Второй институционализм
Неоинституционализм	Теория трансакционных издержек
Теория прав собственности	Теория общественного выбора
Неонституциональная новая экономическая история	Теория эффективного спроса
Эффект мультипликатора	Мультипликатор
Эффект храповика	Номинальная заработная плата
Неокейсианство	Концепция акселератора
Теория экономического цикла	Стагфляция
Монетаризм	Неоконсерватизм
Кривая Лаффера	Марксистская теория
Пролетариат	Производительные силы
Производственные отношения	Капиталисты
«Новая ценность»	Прибавочный продукт
Прибавочная ценность (прибавочная стоимость)	Неолиберализм
Концепция экономического порядка	Закон роста
Ойкена	Политика порядка
Политика регулирования	
Экономический порядок	

## Вопросы для самопроверки

1. Перечислите основные направления экономической теории.
2. Раскройте содержание взглядов меркантилистов. В чем ограниченность меркантилизма? Можно ли считать актуальным меркантилизм в современных условиях?
3. Согласны ли Вы с Д. Юмом, утверждающим, что «деньги не являются колесами торговли, это всего лишь смазка для них»? Аргументируйте ответ.
4. Что такое «чистый продукт», «ежегодные авансы», «первоначальные авансы»? Какой лозунг выдвигали физиократы и почему?
5. Какие факторы производства, по мнению У. Петти, формируют богатство?
6. Что такое абсолютное преимущество? Что должна экспортировать страна в соответствии с теорией абсолютных преимуществ, если ни один товар она не в состоянии производить дешевле других стран?
7. Что имеется в виду, когда говорят, что страна обладает относительным преимуществом по какому-либо товару? Возможна ли ситуация, когда у страны вообще нет относительных преимуществ ни по одному из товаров?
8. Раскройте основные положения теории Хекшера — Олина. Как эта теория была интерпретирована в рамках теоремы Хекшера — Олина — Самуэльсона и теоремы Столпера — Самуэльсона?
9. Раскройте сущность «голландской болезни» и парадокса Леонтьева. Можно ли сказать, что и для российской экономики теория Хекшера — Олина в полной мере неприменима? Аргументируйте ответ.
10. Охарактеризуйте подходы кембриджской и американской школ в рамках неоклассической теории. Что такое эластичность спроса и «крест Маршалла»?
11. Какие черты свойственны институционализму? Какими концепциями представлен неонституционализм? На каких принципах основывается институционализм?
12. Какие цели ставили перед собой и почему кейнсианцы? В чем состоит сущность «эффекта мультипликатора» и «эффекта храповика»?
13. На чем, в соответствии с идеями монетаризма, должно сосредоточить свое внимание государство? Почему количество денег в обращении рассматривается монетаристами в качестве определяющего фактора развития экономики?
14. В какой мере неоконсерватизм и неолиберализм противопоставляются марксизму?

# Список литературы

## Нормативно-правовая база

1. Конституция РФ. Серия: Законы и кодексы. — М.: Эксмо, 2010.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Серия: Законы и кодексы. — М.: Эксмо, 2010.

## Монографии, учебники, учебные пособия, словари, справочники

3. Анализ экономических систем. Основные понятия теории хозяйственного порядка и политической экономики. М.: Экономика, 2006.
4. Андрианов В.Д. Эволюция основных концепций регулирования экономики от теории меркантилизма до теории саморегуляции. М.: Экономика, 2008.
5. Арментао Д. Антитраст против конкуренции. Серия: Экономика. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
6. Баллод Б.А., Елизарова Н.Н. Методы и алгоритмы принятия решений в экономике. М.: Финансы и статистика; Инфра-М, 2009.
7. Бём-Баверк О. Избранные труды о ценности, проценте и капитале. Серия: Антология экономической мысли. М.: Эксмо, 2009.
8. Большой энциклопедический словарь / Под ред. Я.Г. Гершовича. М., 2009.
9. Булатов В.В. Очерки современной экономической теории и практики. М.: Наука, 2007.
10. Великие имена классической экономики (комплект из 3 книг). Серия: Антология экономической мысли. М.: Эксмо, 2007.
11. Гельвановский М.И., Рожков К.Л., Скрябина Н.И. Конкурентоспособность национальной экономики. Проблемы статистического сопровождения. Поиск методологической адекватности. М.: Статистика России, 2009.
12. Государственное регулирование рыночной экономики. Под ред. В.И. Кушлина. М.: РАГС, 2006.
13. Грицок Т.В. Государственное регулирование экономики. Теория и практика. М.: РДЛ, 2006.
14. Джебонс У.С. Деньги и механизм обмена. Серия: Библиотека ГВЛ: Политика. М.: Социум, 2006.
15. Дмитриев В.К. Экономические очерки. М.: Директмедиа Паблишинг, 2007.
16. Захаров А.Н. Экономическая безопасность России в сфере международных отношений. М.: МГИМО, 2005.
17. Каменецкий В.А., Патрикеев В.П. Капитал (от простого к сложному). М.: Экономика, 2006.
18. Кардаш В.А. Конфликты и компромиссы в рыночной экономике. М.: Наука, 2006.
19. Кейнс Дж.М. Избранные произведения. Серия: Экономическое наследие. М.: Экономика, 1993.
20. Кенэ Ф., Тюро Р.Ж., Дюпон де Немур П.С. Физиократы. Избранные экономические произведения. Серия: Антология экономической мысли. М.: Эксмо, 2008.
21. Кларк Дж.Б. Распределение богатства. М., 2000.
22. Красникова Е.В. Экономика переходного периода. Серия: Высшее экономическое образование. М.: Омега-Л, 2006.
23. Курс экономической теории. Под ред. А.В. Сидорович. М.: Дело и Сервис, 2007.
24. Курс экономической теории. Под ред. М.Н. Чепурина, Е.А. Киселевой. Киров: АСА, 2007.
25. Кучуков Р.А. Экономическая теория. Серия: Высшее образование. М.: Экономика, 2007.
26. Лачинов Ю.Н. Новая экономическая теория — новая классика. Революционный прорыв во всех представлениях о сущностях экономики. М.: ЛКИ, 2008.

27. *Лебедев С.А.* Философия науки. Словарь основных терминов. М.: Академический Проект, 2004.
28. *Леонтьев В.В.* Избранные произведения. В 3 т. Т. 3. Избранные статьи. Авторский сборник. М.: Экономика, 2007.
29. *Макконнелл К.Р., Брю С.Л.* Экономикс. В 2 т. М.: Инфра-М, 2009.
30. *Маневич В.Е.* Кейнсианская теория и российская экономика. М.: Наука, 2008.
31. *Маркс К.* Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. Серия: Социо-логос. М.: Терра-Книжный клуб, 2009.
32. *Маркс К.* Капитал. Критика политической экономии. Т. 2. Серия: Социо-логос. М.: Терра-Книжный клуб, 2009.
33. *Маршалл А.* Основы экономической науки. Серия: Антология экономической мысли. М.: Эксмо, 2008.
34. *Маршалл А.* Принципы политической экономии. М.: Директмедиа-Пабблишинг, 2007.
35. Международные экономические отношения. Под ред. Н.Н. Ливенцева. М.: Проспект, 2008.
36. *Менгер К.* Основания политической экономии. М.: Директмедиа Пабблишинг, 2007.
37. *Менгер К., Бём-Баверк Е., Визер Ф.* Австрийская школа в политической экономии. Серия: Экономическое наследие. М.: Экономика, 1992.
38. Научные доклады Института экономики РАН. В 4-х т. Т. 1. Теоретическая экономика. Серия: Библиотека Новой экономической ассоциации. М.: Экономика, 2010.
39. Научные доклады Института экономики РАН. В 4 т. Том 3. Институты современной экономики. Серия: Библиотека Новой экономической ассоциации. М.: Экономика, 2010.
40. *Николенко С.И.* Теория экономических механизмов. Серия: Основы экономики и менеджмента. М.: Издательство Интернет-университет информационных технологий, Издательство Бином. Лаборатория знаний, 2009.
41. *Носова С.С.* Экономическая теория. Элементарный курс. М.: КноРус, 2008.
42. *Ойкен В.* Основы национальной экономии. М.: Директмедиа Пабблишинг, 2007.
43. *Парето В.* Компендиум по общей социологии. М.: Высшая школа экономики (Государственный Университет), 2008.
44. *Петровская Л.М., Осипов Р.Д., Данильченко А.О.* Конъюнктура открытой экономики. Теоретические и эмпирические взаимосвязи. М.: РИВШ, 2006.
45. *Петти В., Смит А., Рикардо Д., Кейнс Дж.М., Фридмен М.* Классика экономической мысли. Серия: Антология мысли. М.: Эксмо-Пресс, 2000.
46. Популярная экономическая энциклопедия. Под ред. А.Д. Некипелова. М.: Большая Российская энциклопедия, 2003.
47. *Портер Е.М.* Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
48. *Рикардо Д.* Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное. Серия: Антология экономической мысли. М.: Эксмо, 2007.
49. *Руднева А.О.* Внешняя торговля: словарь-справочник. М.: Научная книга, 2008.
50. *Руднева А.О.* Международная торговля и мировые товарные рынки. М.: Восток-Запад, 2009.
51. *Румянцева Е.Е.* Новая экономическая энциклопедия. М.: ИНФРА-М, 2010.
52. *Самуэльсон П.А.* Основания экономического анализа. Серия: Университетская библиотека. М.: Экономическая школа, 2002.
53. *Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д.* Экономика. М.: Вильямс, 2008.
54. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. Серия: Антология экономической мысли. М.: Эксмо, 2007.
55. *Станковская И.К., Стрелец И.А.* Экономическая теория. М.: Эксмо, 2009.



56. *Супрун В.А.* Интеллектуальный капитал. Главный фактор конкурентоспособности экономики в XXI веке. М.: Либроком, 2010.
57. *Сухарев О.С.* Институциональная теория и экономическая политика. К новой теории передаточного механизма в макроэкономике (комплект из 2-х книг). М.: Экономика, 2007.
58. *Сэй Ж.Б.* Трактат по политической экономии. *Бастия Ф.* Экономические софизмы. Экономические гармонии. Серия: Политическая экономия: ступени познания. М.: Дело, 2000.
59. *Тарасевич Л.С., Гребенников П.И., Леусский А.И.* Экономика. Серия: Университеты России. М.: Высшее образование, 2006.
60. *Тюрго А.Р.Ж.* Избранные экономические произведения. М.: Директмедиа Паблишинг, 2007.
61. Устойчивое экономическое развитие в условиях глобализации и экономики знаний. Концептуальные основы теории и практики управления. М.: Экономика, 2007.
62. *Фридмен М.* Основы монетаризма. М.: ТЕИС, 2002.
63. *Хикс Дж.* Вехи экономической мысли. Т. 2. Теория фирмы. Серия: Вехи экономической мысли. М.: Экономическая школа, 1999.
64. *Хикс Дж.* Теория экономической истории. М.: Издательство: Журнал «Вопросы экономики», 2006.
65. *Шанталов Б.Н.* Экономическая экспансия. Теория и практика обретения национального богатства. М.: Экономика, 2008.
66. Экономика / Под ред. А.С. Булатова. М.: ЭкономистЪ, 2005.
67. Экономическая теория / Под ред. А.И. Архипова, С.С. Ильина. М.: ТК Велби, Проспект, 2008.
68. Экономическая теория / Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. СПб.: Питер, 2009.
69. Экономическая теория / Под ред. Е.Н. Лобачевой. М.: Юрайт, Высшее образование, 2010.
70. Экономическая теория в XXI веке. Национальная экономика и социум. Серия: Экономическая теория в XXI веке. М.: Магистр, 2007.
71. Экономическая теория. Курс интенсивной подготовки / Под ред. И.В. Новиковой, Ю.М. Ясинского. М.: ТетраСистемс, 2009.
72. Экономическая теория (политэкономия). Серия: 100 лет РАЭ им. Г.В. Плеханова. М.: Инфра-М, 2008.
73. Экономическая теория. Экспресс-курс / Под ред. А.Г. Грязновой, Н.Н. Думной, А.Ю. Юданова. М.: КНОРУС, 2007.
74. Экономический словарь / Под ред. А.И. Архипова. М.: ПБОЮЛ Захаров М.А., ТК Велби, Изд-во Проспект, 2009.
75. *Эрхард Л.* Благополучие для всех. М.: Дело, 2001.
76. *Юдин Д.Б., Юдин А.Д.* Экстремальные модели в экономике. М.: Либроком, 2010.

#### Иностранная литература

77. *Arnold R. A.* Economics. South Western Educational Publishing, 2008.
78. *Bade R., Parkin M., Wesley A.* Essential Foundations of Economics. Pearson Education, 2008.
79. *Baumol W.J., Blinder A.S.* Economics: Principles and Policy. South-West College Pub., 2008.
80. *Begg D.K.H.* Foundations of Economics. — McGraw-Hill Publishing Co., 2006.
81. *Begg D.K.H., Fischer S., Dornbusch R.* Economics. McGraw-Hill Higher Education, 2008.
82. *Colander D.C.* Economics. McGraw-Hill Higher Education, 2007.
83. *Cole D.* Economics, (34th Edition). McGraw Hill Higher Education, 2006.

84. *Ekelund R.B., Hebert R.F.* A History of Economic Theory and Method. Waveland Press, 2007.
85. *Gilman L.A.* Economics: How Economics Works. — Lerner Publications, 2006.
86. *McGuigan J., Moyer R.C., Harris F.* Economics for Managers. South-Western, Tomson, 2008.
87. *Miller R.L.* Economics today: The Micro View plus MyEconLab 1-semester Student Access Kit (15th Edition). Pearson Education, Inc, 2009.
88. *Stanford J.* Economics for Everyone. A Short Guide to the Economics of Capitalism. Pluto Press, 2008.

**Интернет-источники**

89. [http://botw.org/top/Science/Social\\_Sciences/Economics/](http://botw.org/top/Science/Social_Sciences/Economics/)
90. [http://nobelprize.org/nobel\\_prizes/economics/laureates/](http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/)
91. <http://www.anderson.ucla.edu>
92. <http://www.dic.academic.ru>
93. <http://www.economics.about.com>
94. <http://www.economicus.ru>
95. <http://www.economyprofessor.com>
96. <http://www.statemaster.com/encyclopedia/Economics>

## Краткая библиографическая справка

- Августин (Аврелий)** (354-430) — епископ Гиппонский, философ, влиятельнейший проповедник, христианский богослов
- Авенариус** Рихард (1843-1896) — швейцарский философ
- Аристотель** (384-322 до н. э.) — древнегреческий ученый, философ
- Армстронг** Дэвид Малет (р. 1926) — австралийский философ
- Барбон** Николас (1640-1698) — английский буржуазный экономист, критик меркантилистов
- Берли** Адольф Огастес (1895-1971) — американской юрист, государственное должностное лицо, был основателем и председателем (1951-1955) либеральной партии в США
- Бём-Баверк** Ойген фон (1851-1914) — австрийский экономист, представитель австрийской школы маржинализма, один из основателей теории предельной полезности
- Блэк** Макс (1909-1988) — американский философ (родился в Баку)
- Боуэн** Уильям (р. 1933) — американский экономист, почетный президент Фонда им. Эндрю У. Меллона, занимал пост президента Принстонского университета с 1972 по 1988 г.
- Бруннер** Карл (1916-1989) — швейцарский и американский экономист, лауреат премии А. Смита<sup>36</sup> (1984)
- Буагильбер** Пьер (1646-1714) — французский экономист, критик меркантилистов, предшественник физиократов
- Бьюкенен** Джеймс Макджилл (р. 1919) — американский экономист, виднейший представитель неинституционализма, один из создателей теории общественного выбора, в 1986 г. был удостоен Нобелевской премии по экономике «за исследование договорных и институциональных основ теории принятия экономических и политических решений»
- Бэрри (Берри)** Николас О. — американский экономист, представитель неолиберализма, почетный профессор политики и международных отношений Уринсонского университета (штат Пенсильвания, США)
- Вальрас** Леон (1834-1910) — швейцарский экономист, один из создателей теории предельной полезности, создатель теории общего экономического равновесия
- Веблен** Торстейн (1857-1929) — американский экономист, социолог, виднейший представитель институционализма
- Визер** Фридрих фон (1851-1926) — австрийский экономист, представитель австрийской школы маржинализма, один из авторов теории предельной полезности
- Гамильтон** Уолтон (Волтон) Хейл (1881-1958) — американский экономист, сторонник институционализма, впервые употребил термин «институциональная экономическая теория»
- Гегель** Георг Вильгельм Фридрих (1770-1831) — немецкий философ
- Герфиндаль (Херфиндаль)** Оррис Клеменс (1918-1972) — американский экономист, совместно с А.О. Хиршманом является автором «индекса Герфиндаля-Хиршмана» (или просто «индекса Герфиндаля»)
- Гиршман** Альберт Отто (р. 1915) — см. **Хиршман** Альберт Отто
- Гиффен** Роберт (1837-1910) — английский экономист, статистик, его именем назван «эффект Гиффена»
- Госсен** Генрих Вильгельм Йозеф Герман (1810-1858) — немецкий юрист, экономист, предшественник маржинализма, его именем названы «законы Госсена»

<sup>36</sup> Вручается Национальной ассоциацией экономической теории бизнеса.

- Гурнэ** Жан Клод Венсан (1712-1759) — французский государственный деятель, экономист, представитель физиократизма, ученик Ф. Кенэ, учитель А. Тюрго
- Джевоис** Уильям Стэнли (1835-1882) — английский логик, экономист, статистик, философ, основатель английской школы маржинализма, один из основоположников теории предельной полезности
- Джини** Коррадо (1884-1965) — итальянский статистик, социолог, демограф, экономист, автор «коэффициента Джини»
- Дмитриев** Владимир Карпович (1868-1913) — русский экономист, математик и статистик
- Дюпон де Немур** Пьер Самюэль (1739-1817) — французский экономист, политический деятель, представитель физиократизма
- Дюпон** Арсен Жюль Этьен Ювеналь (1804-1866) — французский инженер, экономист, предшественник маржинализма
- Ивановский** Владимир Николаевич (1867-1939) — русский психолог, философ
- Кангильон** Ричард (ок. 1680-1734) — ирландский экономист, банкир, демограф, один из ранних исследователей капиталистического производства
- Карнап** Рудольф (1891-1970) — немецко-американский философ и логик
- Кейнс** Джон Мейнард (1883-1946) — выдающийся английский экономист и государственный деятель, основоположник кейнсианства
- Кене** Франсуа (1694-1774) — французский экономист-физиократ, врач (исполнявший обязанности личного врача фаворитки Людовика XV маркизы де Помпадур) и естествоиспытатель
- Кларк** Джон Бейтс (1847-1938) — американский экономист, основатель американской школы маржинализма, основоположник теории предельной производительности факторов
- Кларк** Джон Морис (1884-1963) — американский экономист, сын Дж.Б. Кларка
- Кольбер** Жан Батист (1619-1683) — министр короля Франции Людовика XIV, представитель позднего меркантилизма
- Коммонс** Джон Роджерс (1862-1945) — американский историк, экономист и социолог, представитель раннего институционализма
- Кондратьев** Николай Дмитриевич (1892-1938) — русский экономист, создатель теории «длинных волн Кондратьева»
- Конт** Огюст (1798-1857) — французский философ и социолог
- Коуз** Рональд Гарри (р. 1910) — американский экономист, основоположник неинституционализма, в 1991 г. получил Нобелевскую премию по экономике «за открытие и разъяснение значения трансакционных издержек и прав собственности для институциональной структуры и функционирования экономики»
- Крюсе** Эмерик (1590-1648) — французский мыслитель, критик меркантилизма
- Ксенофонт** (ок. 430-355/354 до н. э.) — древнегреческий писатель и историк
- Куайн** Уиллард ван Орман (1908-1997) — американский философ и логик
- Кун** Томас Сэмюэл (1922-1996) — американский философ и историк науки
- Курдюмов** Сергей Павлович (1928-2004) — советский и российский ученый, основатель синергетического движения в России
- Курно** Антуан Огюст (1801-1877) — французский экономист, философ, математик, родоначальник математического направления в политэкономии
- Лавров** Петр Лаврович (1823-1900) — русский философ, социолог, публицист
- Лакагос** Имре (1922-1974) — венгерско-британский философ и методолог науки, ученик К.Р. Поппера
- Ланге** Оскар (1904-1965) — польский экономист, политический и общественный деятель, занимался исследованиями в области капиталистического воспроизводства, мирового хозяйства, статистики, планирования и управления, проблемами применения математики, кибернетики и вычислительной техники в экономике
- Лафит** Пьер (1823-1903) — французский философ, позитивист, ученик О. Конта

- Лаффер** Артур (р. 1940) — американский экономист, один из авторов теории предложения, автор «кривой Лаффера»
- Лахманн** Людвиг (1906-1990) — австрийский экономист немецкого происхождения, представитель австрийской школы неолиберализма
- Леви-Стросс** Клод (1908-2009) — французский этнолог и социолог, создатель школы структурализма
- Лежандр** Адриен-Мари (1752-1833) — французский математик, автор популярного в те годы учебника коммерческой арифметики, автор лозунга «Laissez faire»
- Лейдлер** Дэвид (Давид) Эрнест Уильям (р. 1938) — представитель монетаризма, преподает в Канаде и США
- Ленин** Владимир Ильич (1870-1924) — см. **Ульянов** Владимир Ильич
- Леонтьев** Василий Васильевич (1906-1999) — американский экономист (р. в Санкт-Петербурге), автор модели «затраты — выпуск», за которую в 1973 г. получил Нобелевскую премию
- Лернер** Абба (1905-1982) — английский экономист, автор «индекса Лернера»
- Лесевич** Владимир Викторович (1837-1905) — русский философ-позитивист
- Лимер** Эдвард Элмер (р. 1944) — американский экономист, профессор экономики и статистики, руководитель Центра прогнозов Бизнес-школы «UCLA<sup>37</sup> Anderson» (в рамках Центра экономистами Калифорнийского университета делается авторитетный прогноз развития мировой экономики)
- Лист** Фридрих (1789-1846) — немецкий экономист
- Литтре** Эмиль (1801-1881) — французский философ, развивал и популяризировал идеи О. Конта
- Локк** Джон (1632-1704) — английский философ-просветитель, политический деятель, основоположник социально-политической доктрины либерализма
- Мак-Куллох** Джон Рамси (1789-1864) — английский экономист, последователь Рикардо
- Мальтус** Томас (1766-1834) — английский экономист, священник
- Ман** Томас (1571-1641) — см. **Мен** Томас
- Маркс** Карл (1818-1883) — основоположник марксистской теории, немецкий экономист, социолог, политический деятель
- Маршалл** Альфред (1842-1924) — английский экономист, родоначальник неоклассической школы в экономической теории
- Маслоу** Абрахам Харолд (1908-1970) — американский психолог, автор теории мотивации и «пирамиды Маслоу»
- Мах** Эрнст (1838-1916) — австрийский физик и философ
- Мелцер** Алан (р. 1928) — американский экономист, представитель монетаризма
- Менгер** Карл (1840-1921) — австрийский экономист, один из основателей теории предельной полезности
- Мен (Ман, Мэн)** Томас (1571-1641) — английский экономист, представитель позднего меркантилизма
- Мертон** Роберт (р. 1944) — американский экономист и математик, в 1997 г. совместно с М. Скоулзом получил Нобелевскую премию по экономике «за новые методы определения значений производных»
- Мид** Джеймс Эдуард (1907-1995) — английский экономист, представитель неокейнсианства, в 1993 г. совместно с Б.Г. Олином был удостоен Нобелевской премии по экономике «за важный вклад в теорию международной торговли и международного движения капиталов»
- Милль** Джон Стюарт (1806-1873) — английский экономист, философ и общественный деятель

<sup>37</sup> UCLA — University of California, Los Angeles — Калифорнийский университет в Лос-Анджелесе (США).

- Минз Говард** — американский журналист, бывший старший редактор журнала «Вашингтонян», за свою писательскую деятельность удостоен трех медалей Уильяма Аллена Уайта<sup>38</sup>
- Мирабо** Виктор Рикети (1715-1789) — французский экономист, маркиз, разделял идеи меркантилизма, позже примкнул к физиократам
- Митчелл** Уэсли Клер (1874-1948) — американский экономист, представитель конъюнктурно-статистического раннего институционализма
- Михайловский** Николай Константинович (1842-1904) — русский социальный философ и социолог, литературный критик
- Модильяни** Франко (1918-2003) — американский экономист итальянского происхождения, в 1985 г. был удостоен Нобелевской премии по экономике «за новаторский анализ сбережений и финансовых рынков»
- Монкретьен** Антуан сьер де Ваттевилль (около 1575-1621) — французский представитель меркантилизма, ввел в оборот термин «политическая экономия»
- Мэн** Томас (1571-1641) — см. **Мен** Томас
- Мюллер-Армак** Альфред (1901-1978) — немецкий экономист, представитель германского неолиберализма
- Мюрдаль** Гуннар Карл (1898-1987) — шведский экономист, в 1974 г. совместно с Ф.А. фон Хайеком был удостоен Нобелевской премии по экономике «за новаторские работы по теории денег и экономических колебаний и глубокий анализ взаимосвязи экономических, социальных и институциональных явлений»
- Нейрат** Отто (1882-1945) — австрийский социолог, философ и экономист
- Норт** Дуглас Сесил (р. 1920) — американский экономист, видный представитель неонституционализма, в 1993 г. совместно с Р.У. Фогелем был удостоен Нобелевской премии по экономике «за возобновление исследований в области экономической теории и количественных методов для объяснения экономических и институциональных изменений»
- Ойкен** Вальтер (1891-1950) — основоположник германского неолиберализма
- Оккам** Уильям (около 1285-1349) — английский философ, логик и теолог, монах-францисканец
- Олин** Бертиль Готтхард (1899-1979) — шведский экономист, один из авторов «теоремы Хекшера — Олина», в 1977 г. совместно с Дж. Мидом был удостоен Нобелевской премии по экономике «за важный вклад в теорию международной торговли и международного движения капиталов»
- Оноре** А.М. (Тони) (р. 1921) — английский юрист, автор «перечня Оноре»
- Оппенгеймер** Франц (1864-1943) — немецкий экономист, социолог
- Остром** Элиноор (р. 1933) — американский политолог, экономист, первая женщина-лауреат Нобелевской премии по экономике (2009) «за исследования в области экономической организации»
- Парето** Вильфредо (1848-1923) — итальянский экономист, социолог, представитель лозаннской школы неоклассицизма, один из основателей функционализма, его именем назван «оптимум Парето»
- Парсонс** Толкотт (1902-1979) — американский социолог-теоретик, возглавлял школу структурного функционализма
- Перикл** (490-429 до н. э.) — афинский политический деятель, оратор, полководец, создатель Афинской демократии
- Петти** Уильям (1623-1687) — английский экономист, один из видных представителей классической политэкономии
- Пигу** Артур Сесил (1877-1959) — английский экономист, представитель кембридж-

<sup>38</sup> Уильям Аллен Уайт (1968-1944) — американский издатель, писатель, публицист; в его честь был создан Фонд У.А. Уайта.

- ской неоклассической школы, ученик и последователь А. Маршалла, именем Пигу назван «эффект Пигу»<sup>39</sup>
- Платон** (428/427–348/347 до н. э.) — древнегреческий философ
- Поппер** Карл Рэймонд (1902–1994) — английский философ, социолог
- Портер** Майкл (р. 1947) — американский экономист, разработал общепризнанную методику анализа конкурентоспособности
- Пригожин** Илья Романович (1917–2003) — бельгийский и американский физик, химик и философ русского происхождения, лауреат Нобелевской премии по химии в 1977 г.
- Райл** Гилберт (1900–1976) — английский философ
- Рейган** Рональд Уилсон (1911–2004) — 40-й президент США от Республиканской партии, 33-й губернатор Калифорнии; придерживался принципа свободной торговли, пытался стимулировать экономику путём значительного и повсеместного снижения налогов, ссылаясь на кривую Лаффера; несмотря на улучшение ключевых экономических показателей в годы его президентства, рекордное для мирного времени (на 40%), увеличились ассигнования на нужды обороны, а также выросли дефицит бюджета и национальный долг
- Реназ** Жозеф Эрнест (1823–1892) — французский писатель, философ, историк
- Ривьер** Мерсье де ла (1720–1793) — французский экономист, сторонник физиократизма
- Рикардо** Давид (1772–1823) — английский экономист, виднейший представитель классического направления в экономической теории, автор теории сравнительных преимуществ
- Робинсон** Джоан Вайолет (1903–1983) — английский экономист, представитель левого кейнсианства
- Ротбард** Мюррей Ньютон (1926–1995) — американский экономист, представитель австрийской школы неolibеализма
- Рыбчинский** Тадеуш Мечыслав (1923–1998) — английский экономист польского происхождения, автор «теоремы Рыбчинского»
- Самуэльсон** Пол (1915–2009) — американский экономист, автор известного учебника «Экономика», лауреат Нобелевской премии по экономике «за разработки по углублению научного анализа в экономических науках»
- Свейкаукас** Лео — американский экономист
- Сэй Жан-Батист** (1767–1832) — см. Сэй Жан-Батист
- Сера** Антонио (XVI–XVII вв., точные даты жизни не установлены) — итальянский экономист, представитель позднего меркантилизма
- Скаруффи** Гаспаро (1519–1584) — итальянский экономист, представитель раннего меркантилизма
- Скоулз** Майрон (р. 1941) — американский экономист, в 1997 г. совместно с Р. Мертоном получил Нобелевскую премию по экономике «за новые методы определения значений производных»
- Смарт** Джон (р. 1920) — австралийский философ
- Смит** Адам (1723–1790) — английский экономист, выдающийся представитель классической школы в экономической теории, автор теории абсолютных преимуществ
- Солон** (между 640 и 635 — около 559 до н. э.) — афинский политический деятель, социальный реформатор, поэт
- Спенсер** Герберт (1820–1903) — британский философ и социолог

<sup>39</sup> Эффект Пигу (эффект реальных денежных запасов) — один из элементов рыночного механизма, способный через воздействие на совокупный спрос возвращать экономическую систему из неравновесного состояния обратно в состояние экономического равновесия.

- Спиноза** Бенедикт (Барух) (1632-1677) — нидерландский философ-рационалист
- Сраффа** Пьер (1898-1983) — экономист (р. в Италии), привнесший в кейнсианскую политическую экономию элементы теории Д. Рикардо и марксистской теории, левый кейнсианец
- Стаффорд** Уильям (1554-1612) — английский экономист, представитель раннего меркантилизма
- Столпер** Вольфганг Фридрих (1912-2002) — американский экономист австрийского происхождения, один из авторов теоремы Столпера — Самуэльсона
- Струве** Петр Беренгардович (1870-1944) — российский мыслитель, экономист, философ, правовед, историк
- Сэй (Сей)** Жан-Батист (1767-1832) — французский экономист, представитель классической политической экономии, его именем назван «закон Сэя»
- Тобин** Джеймс (1918-2002) — американский экономист, в 1981 г. был удостоен Нобелевской премии по экономике «за анализ финансовых рынков и их связь с потреблением, занятостью, выпуском и уровнем цен»
- Тойнби** Арнольд Джозеф (1889-1975) — британский историк и общественный деятель
- Туган-Барановский** Михаил Иванович (1865-1919) — русский экономист, историк, общественный деятель
- Тулмин** Стивен Эделстон (1922-1998) — английский философ
- Тэн** Ипполит Адольф (1828-1893) — французский философ-позитивист, эстетик, писатель, историк, психолог
- Тюнен** Иоганн Генрих фон (1783-1850) — немецкий математик, экономист, предшественник маржинализма, открыл первый закон размещения хозяйственной деятельности в пространстве — модели размещения сельскохозяйственных зон различной интенсивности вокруг единого рыночного центра
- Тюрго** Анн Робер Жак (1727-1781) — французский государственный деятель, философ-просветитель, представитель физиократизма
- Уильямсон** Оливер (р. 1932) — американский экономист, один из видных представителей неоинституционализма
- Ульянов (Ленин)** Владимир Ильич (1870-1924) — русский политический деятель, лидер Октябрьского переворота 1917 г., основатель СССР
- Фергюсон** Адам (1723-1816) — р. в Шотландии, философ и историк, профессор моральной философии в Единбургском университете, «отец современной социологии», учитель А. Смита
- Фишер** Ирвинг (1867-1947) — американский экономист, статистик, виднейший представитель неоклассической школы, в его честь названы «индекс Фишера»<sup>40</sup> и «уравнение Фишера»
- Фогель** Роберт Уильям (р. 1926) — американский экономист, в 1993 г. совместно с Д. Нортонем был удостоен Нобелевской премии по экономике «за возобновление исследований в области экономической теории и количественных методов для объяснения экономических и институциональных изменений»
- Форрестер** Джей (р. 1918) — американский ученый, профессор, крупнейший специалист в области больших систем и теории компьютерного управления
- Франк** Филипп (1884-1966) — американский философ и физик
- Фридман** Милтон — см. **Фридмен** Милтон
- Фридмен** (Фридман) Милтон (1912-2006) — американский экономист, основоположник монетаризма, в 1976 г. был удостоен Нобелевской премии по экономике «за достижения в области анализа потребления, истории денежного обращения и

<sup>40</sup> Индекс Фишера — один из индексов цен, исчисляемых для характеристики размеров изменения цен товаров. Этот индекс рассчитывается как средняя геометрическая индекса Ласпейреса и индекса Пааше.



- разработку монетарной теории, а также за практический показ сложности политики экономической стабилизации»
- Фуко** Мишель (Поль-Мишель) (1926-1984) — французский философ, теоретик культуры и историк
- Хайек** Фридрих Август фон (1899-1992) — экономист (р. в Австрии), социолог, виднейший представитель австрийской школы неолиберализма, в 1974 г. совместно с Г.К. Мюрдалем был удостоен Нобелевской премии по экономике «за новаторские работы по теории денег и экономических колебаний и глубокий анализ взаимосвязи экономических, социальных и институциональных явлений»
- Хакен** Герман (р. 1927) — немецкий физик-теоретик, основатель синергетики
- Хансен** Алвин (1887-1975) — американский экономист, представитель неокейнсианства
- Хаусман** Джерри (р. 1946) — американский экономист, сферы научных интересов — эконометрика, государственные финансы и регулирование, прикладные модели в микроэкономике
- Хекшер** Эли (1879-1952) — шведский экономист, один из авторов «теоремы Хекшера — Олина»
- Херфиндаль** Оррис Клеменс (1918-1972) — см. **Герфиндаль** Оррис Клеменс
- Хикс** Джон Ричард (1904-1989) — английский экономист, представитель кейнсианства, в 1972 г. совместно с К.Дж. Эрроу был удостоен Нобелевской премии по экономике «за новаторский вклад в общую теорию равновесия и теорию благосостояния»
- Хиршман** (Гиршман) Альберт Отто (р. 1915) — совместно с О.К. Герфиндалем является автором «индекса Герфиндаля — Хиршмана» (или просто «индекса Герфиндаля»)
- Чупров** Александр Иванович (1842-1908) — российский общественный деятель, экономист, статистик
- Шатуновский** А. — русский экономист, предложил систему линейных уравнений, описывающую экономику
- Шлик** Мориц (1882-1936) — австрийский философ, физик и логик
- Эджуорт** Фрэнсис Исидро (1845-1926) — английский экономист, создатель «кривых безразличия», его именем назван «ящик Эджуорта»<sup>41</sup>
- Энгельс** Фридрих (1820-1895) — немецкий общественный и политический деятель, соратник К. Маркса, один из основателей марксизма
- Энгель** Эрнст (1821-1896) — немецкий статистик
- Эрроу** Кеннет Джозеф (р. 1921) — американский экономист, в 1972 г. совместно с Дж.Р. Хиксом был удостоен Нобелевской премии по экономике «за новаторский вклад в общую теорию равновесия и теорию благосостояния»
- Эрхард** Людвиг (1897-1977) — немецкий экономист, государственный и политический деятель ФРГ, представитель германского неолиберализма
- Юм** Дэвид (Давид) (1711-1776) — шотландский философ, историк, экономист, либератор, выступал с критикой меркантилизма, классик монетаризма

<sup>41</sup> «Ящик Эджуорта» — модель, иллюстрирующая эффективность обмена.

# Алфавитно-предметный указатель

В скобках указана глава, в которой раскрывается значение термина (понятия)

## - А -

Абсолютные преимущества (5)  
Абстрактная (родовая) полезность (2)  
Абстрактное обобщение (1)  
Абстракция (1)  
«Авансы» (5)  
Австрийская неоклассическая школа (5)  
Авторитаризм (4)  
Авторские права (3)  
Административно-командная система (коммунистическая система, плановая, планово-директивная, директивная, централизованная экономика) (4)  
Аксиома экономического кругооборота (3)  
Акцепт (3)  
Альтернативные издержки (2)  
Американская модель смешанной экономики (4)  
Анализ (1)  
Аналитический метод (1)  
Аналитическое моделирование (1)  
Аналогия (1)  
Английская неоклассическая школа (5)  
Антиинфляционная политика (4)  
Аргумент (1)  
Ассиметричная информация (4)  
Аукцион (3)  
Аукционные товары (3)

## - Б -

Базисные факторы (2)  
Банкноты (2)  
Банковская (платежная) пластиковая карта (2)  
Безналичные деньги (2)  
«Бесплодный» класс (3)  
Бизнес (2)  
Биржа (3)  
Биржевые товары (3)  
Биржевые цены (3)  
Благо (2)  
Богатство (2)  
Бонусная скидка (2)  
«Бритва Оккама» (1)  
Бухгалтерская прибыль (2)  
Бюрократизация хозяйственного механизма и экономических связей (4)

## - В -

Валовая прибыль (2)  
Валовой внутренний продукт (ВВП) (3)  
Валовой национальный продукт (ВНП) (3)  
Валовые издержки (2)  
Валютная биржа (3)  
Величина предложения (1)  
Величина спроса (1)  
Венчурное предприятие (4)

Верификация (1)  
Вероятностно-статистические методы (1)  
Вещественный (реальный, физический) капитал (2)  
Взаимодополняемость (товаров) (3)  
Взаимозаменяемость (товаров) (3)  
Внедрение (2)  
Внешнеторговая либерализация (4)  
Внешнеторговое сальдо (2)  
Внешнеэкономическая либерализация (4)  
Внешние (экзогенные) причины (факторы) (1)  
Внутренние инвестиции (2)  
Внутренние источники  
вторичной информации (2)  
Внутренние (эндогенные)  
причины (факторы) (1)  
Внутренний рынок (4)  
Внутриотраслевая конкуренция (2)  
Внутриотраслевая специализация (3)  
Внутриэкономическая либерализация (4)  
«Воспитательный протекционизм» (5)  
Воспроизводимое имущество (3)  
Временная скидка (2)  
Вторичная информация (2)  
Вторичное распределение (перераспределение) (3)  
Вторичные потребности (2)  
Вторичный сектор (1)  
Второй институционализм (5)

- Г -

Галопирующая инфляция (2)  
Гарантии (2)  
Германская модель смешанной экономики (4)  
Гиперинфляция (2)  
Гипотеза (1)  
«Голландская болезнь» (5)  
Гомогенность капитала (5)  
Гомогенность труда (5)  
Гомогенные факторы производства (5)  
Государственная собственность (3)  
Государственная фирма (2)  
Государственно-частная фирма (2)  
Государственные закупки (3)  
Государственный бюджет (1)  
Государство (1)  
Государство как фактор конкурентоспособности (2)  
График (1)  
Графические методы (1)

- Д -

Дебетовая карта (2)  
Дедукция (1)  
Денежный капитал (2)  
Деньги (2)  
Деньги как мера стоимости (2)  
Деньги как средство накопления, сбережения и образования сокровищ (2)  
Деньги как средство обращения (2)  
Деньги как средство платежа (2)  
Депрессия (4)  
Дефект (2)

Дефицит государственного бюджета (2)  
Дефицитность товаров и услуг (2)  
«Джентльменское соглашение» (2)  
Диаграмма (1)  
Диалектический подход (1)  
Диверсификация (3)  
Дизайн (2)  
Дилерская скидка (2)  
Директивная экономика (административно-командная система, коммунистическая система, плановая, планово-директивная, централизованная экономика) (4)  
Дискурс (1)  
Добавленная стоимость (3)  
Добросовестная конкуренция (2)  
Доверительные операции для фирм (3)  
Доверительные операции для частных лиц (3)  
Договор (3)  
Договорная специализация (3)  
Доиндустриальное (доэкономическое) общество (4)  
Долевая собственность (3)  
Домашнее хозяйство (2)  
Допущение о границах (1)  
Допущение о незначимости (1)  
Достойный уровень жизни населения  
и возможность его сохранения (4)  
Доход от интеллектуальной собственности (от научно-технического прогресса) (2)  
Доход от научно-технического прогресса (от интеллектуальной собственности) (2)  
Доходы от экономических ресурсов (2)  
Доэкономическое (доиндустриальное) общество (4)

- Е -

Единичное разделение труда (3)  
«Ежегодные авансы» (5)  
Естественная монополия (4)  
Естественные производительные силы (2)

- Ж -

Жизненный цикл товара (2)

- З -

Задачи экономической теории (1)  
Закон Вальраса (3)  
Закон возвышения потребностей (2)  
Закон денежного обращения (1)  
Закон накопления (1)  
Закон предложения (1)  
Закон роста (5)  
Закон рынков (5)  
Закон спроса (1)  
Закон стоимости (1)  
Закон Энгеля (2)  
Закрытая скидка (2)  
Закрытая экономика (4)  
Запрет вредного использования (3)  
Заработная плата (2)  
Земля (природные ресурсы) (2)  
Зрелость (2)

- И -

Иерархия (4)

Издержки заключения хозяйственного договора (3)  
Издержки измерения (3)  
Издержки оппортунистического поведения (3)  
Издержки поиска информации (3)  
Издержки спецификации и защиты прав собственности (3)  
Имитационное динамическое моделирование (1)  
Империализм (4)  
Инвестиции (2)  
Индекс Герфиндаля — Хиршмана (4)  
Индекс концентрации доходов (коэффициент Джини) (5)  
Индекс Фишера (КБС) Индивидуальные (частные) потребности (2)  
Индуктивное обобщение (1)  
Индукция (1)  
Индустриальное (экономическое) общество (4)  
Инжиниринговые услуги (3)  
Инновации (2)  
Иностранные инвестиции (2)  
Институт (3)  
Институционализм (5)  
Институциональная экономическая теория (1)  
Инструментализм (1)  
Интегральная микросхема (3)  
Интеграционная (объединительная) функция рынка (4)  
Интеллектуальная собственность (3)  
Интеллектуальные, духовные ресурсы (2)  
Интеллектуальный труд (2)  
Интерналии (4)  
Инфляция (2)  
Инфляция издержек (2)  
Инфляция спроса (2)  
Информация (2)  
Информирующая функция рынка (4)  
Историцизм (исторический метод) (1)  
Исторический метод (историцизм) (1)  
История экономической теории (1)

**- К -**

Казначейские билеты (2)  
Капитал (2)  
Капитализм (4)  
Капиталисты (5)  
Карта безразличия (5)  
Картельное соглашение (2)  
Качество (2)  
Квалификационное (профессиональное) разделение труда (3)  
Квалифицированный труд (2)  
Квотирование (4)  
Кембриджская неоклассическая школа (5)  
Классическая политическая экономия (классическая политэкономия, классическая теория) (5)  
Классическая политэкономия (классическая политическая экономия, классическая теория) (5)  
Классическая теория (классическая политическая экономия, классическая политэкономия) (5)  
Класс собственников (3)  
Кластер (2)  
Ключ графика (1)  
Количественная скидка продавца (экспортера) (2)

- Количественная скидка экспортера (продавца) (2)  
Коллективные (общественные) потребности (2)  
Коммерческая информация (2)  
Коммунизм (4)  
Коммунистическая система (административно-командная система, плановая, планово-директивная, директивная, централизованная экономика) (4)  
Компания (2)  
Компаративистика (метод сравнительного анализа) (1)  
Компаративные (сравнительные) преимущества (5)  
Композитный (синтетический) метод (1)  
Компьютерное моделирование (1)  
Компьютерные модели общего развития (1)  
Компьютерные модели открытой экономики (1)  
Конвенционализм (1)  
Конкретная полезность (2)  
Конкретное обобщение (1)  
Конкурентный ромб (2)  
Конкурентоспособность (2)  
Конкурентоспособность  
производителя (2)  
Конкурентоспособность товаров и услуг (2)  
Конкуренция (2)  
Контрагент (3)  
Контракт (3)  
Контрактные цены (3)  
Контрафактная продукция (2)  
Контроферта (3)  
Конфиденциальная информация (2)  
Конфискация (3)  
Конформность (2)  
Концепция акселератора (5)  
Концепция равновесной цены (4)  
Концепция социально-ответственного маркетинга (2)  
Концепция экономического порядка Ойкена (5)  
Кооперация труда (3)  
Косвенные (производственные) блага (экономические ресурсы, факторы производства) (2)  
Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов) (5)  
Коэффициент Лернера (4)  
Кредит (3)  
Кредитная карта (2)  
«Крест Маршалла» (5)  
Кривая безразличия (5)  
Кривая Лаффера (5)  
Кривая Лоренца (5)  
Кризис (4)  
Криминальный (нелегальный), нерегистрируемый сегмент экономики (4)  
Критическая точка специализации операций (3)  
«Крыша» (3)
- Л -
- Легальный (некриминальный), нерегистрируемый сегмент экономики (4)  
Легкая промышленность (1)  
Либерализация в сфере международного движения капитала (4)  
Либерализация цен (свобода ценообразования) (4)  
Линия абсолютного неравенства доходов (5)  
Линия абсолютного равенства доходов (5)  
Лицензиар (2)  
Лицензиат (2)  
Лицензионное соглашение (2)

Лицензия (3)  
Личное потребление (3)  
Личные потребительские расходы (3)  
Лобби (2)  
Логическое обобщение (1)  
Лозаннская неоклассическая школа (5)  
Локальные методы экономической теории (1)

- М -

Макроанализ (1)  
Макроэкономика (1)  
Маржинализм (5)  
Марксистская теория (5)  
Масштабные ориентиры (1)  
Математические методы (1)  
Материальные блага (2)  
Материальные ресурсы (2)  
Международная кооперация труда (3)  
Международная специализация производства (3)  
Международная экономическая безопасность (4)  
Международное разделение труда (МРТ) (3)  
Международный рынок (4)  
Межотраслевая конкуренция (2)  
Межотраслевая специализация (3)  
Меновая стоимость (ценность) (2)  
Меновая ценность (стоимость) (2)  
Меркантилизм (5)  
Метод «адвоката-дьявола» (1)  
Метод альтернатив (1)  
Метод «бинарных оппозиций» (1)  
Метод восхождения от абстрактного к конкретному (1)  
Метод Дельфи (1)  
Метод единства логического и исторического (1)  
Метод индивидуальных экспертных оценок (1)  
Метод коллективной генерации идей (метод «мозгового штурма») (1)  
Метод коллективных экспертных оценок (1)  
Метод комиссий (метод «круглого стола») (1)  
Метод «круглого стола» (метод комиссий) (1)  
Метод «мозгового штурма» (метод коллективной генерации идей) (1)  
Методологический плюрализм (1)  
Метод опроса типа «интервью» (1)  
Метод прогнозного графа (1)  
Метод рекомбинаций (1)  
Метод сравнительного анализа (компаративистика) (1)  
Метод сценариев (1)  
Метод функционального анализа (1)  
Метод экономической теории (1)  
Микроанализ (1)  
Микроэкономика (1)  
Милитаризация экономики (4)  
Мировой рынок (4)  
Мировые деньги (2)  
Многомерная диалектика (1)  
Многоукладность экономики (4)  
Модель (1)  
Модель Вальраса (3)  
Модель «затраты-выпуск» Леонтьева (3)  
Модель Маркса (3)  
Монетаризм (5)

Монистическая теория стоимости (2)  
Монопсония (4)  
Мультипликатор (5)  
Муниципальная собственность (3)

- Н -

Наличные деньги (2)  
Налог (1)  
Направления экономической теории (5)  
Наука (2)  
Научно-техническая революция (НТР) (2)  
Научно-технический прогресс (НТП) (2)  
Наценка (2)  
Национализация (3)  
Национальная безопасность (4)  
Национальная экономика (национальная экономическая система) (4)  
Национальная экономическая безопасность (4)  
Национальная экономическая система (национальная экономика) (4)  
Национальное богатство (3)  
Национальный продукт (НП) (3)  
Национальный режим (4)  
Национальный рынок (4)  
Невоспроизводимое имущество (3)  
Недобросовестная конкуренция (2)  
Неквалифицированный труд (2)  
Некриминальный (легальный), нерегистрируемый сегмент экономики (4)  
Незаконный (криминальный), нерегистрируемый сегмент экономики (4)  
Нематериальное имущество (3)  
Нематериальные блага (2)  
Неовещественная технология (2)  
Неоинституционализм (5)  
Неоинституциональная новая экономическая история (5)  
Неокейсианство (5)  
Неоклассическая теория (5)  
Неоклассический синтез (5)  
Неоконсерватизм (5)  
Неолиберализм (5)  
Неопозитивизм (1)  
Непроизводственные активы (3)  
Нерыночная система (нерыночная экономика) (4)  
Нерыночная экономика (система) (4)  
Неустойка (3)  
Неформальные нормы (3)  
Неченовая конкуренция (2)  
Низшие товары (1)  
«Новая ценность» (5)  
Новая эклектика (1)  
«Ножницы цен» (5)  
Номинальная заработная плата (5)  
Нормальная прибыль (2)  
Нормативная экономическая теория (1)  
Нормы морали (3)  
Нормы обычаев (3)  
Нормы традиций (3)  
Ноу-хау (2)

- О -

Обмен (3)  
Обобщение (1)



- Оборотный капитал (2)
- Общая информация (2)
- Общая собственность (3)
- Общее разделение труда (3)
- Общественное производство (3)
- Общественное разделение труда (3)
- Общественные блага (2)
- Общественные классы (3)
- Общественные (коллективные) потребности (2)
- Общие методы (1)
- Объединительная (интеграционная) функция рынка (4)
- Овещественная технология (2)
- Оживление (4)
- Оздоровливающая (санирующая) функция рынка (4)
- Олигархия (4)
- Олигополия (олигопольный рынок) (4)
- Олигопольный рынок (олигополия) (4)
- Операционализм (1)
- Оптимум Парето (5)
- Организация производства (2)
- Основной капитал (2)
- Открытая экономика (4)
- Отраслевая структура экономики (4)
- Отрасли материального производства (1)
- Отрасли непроектирующей сферы (1)
- Отрасль (1)
- Отсутствие социальных гарантий (4)
- Оферта (3)
  
- П -
- Парадокс Леонтьева (5)
- Парадокс Смита (2)
- Параметры (1)
- Патент (3)
- Паушальные платежи (2)
- Первичная информация (2)
- Первичное распределение (3)
- Первичные потребности (2)
- Первичный сектор (1)
- «Первоначальные авансы» (5)
- Первый институционализм (5)
- Переменные издержки (2)
- Перераспределение (вторичное распределение) (3)
- Переходная экономика (экономическая (хозяйственная)) система переходного типа) (4)
- Перечень Оноре (3)
- Пирамида потребностей (психологическая классификация) А. Маслоу (2)
- Пищевая промышленность (1)
- Плановая экономика (административно-командная система, коммунистическая система, планово-директивная, директивная, централизованная экономика) (4)
- Планово-директивная экономика (административно-командная система, коммунистическая система, плановая, директивная, централизованная экономика) (4)
- Платежеспособные потребности (2)
- Платежная (банковская) пластиковая карта (2)
- Подрядное кооперирование (3)
- Подъем (4)
- Поздний меркантилизм (5)
- Позитивистский подход (1)
- Позитивная экономическая теория (1)

Покупатели (потребители) (1)  
«Полевые исследования» (ситуационный анализ) (1)  
Поле графика (1)  
Полезность (2)  
Политика порядка (5)  
Политика регулирования (5)  
Политическая экономия (политэкономия) (5)  
Портфельные инвестиции (2)  
Посредническая функция рынка (4)  
Постиндустриальное (постэкономическое) общество (4)  
Постоянные издержки (2)  
Постпозитивизм (1)  
Построение математической модели (1)  
Постструктурализм (1)  
Постэкономическое (постиндустриальное) общество (4)  
Потенциальные потребности (2)  
Потребители (покупатели) (1)  
Потребители экономических ресурсов (2)  
Потребительная стоимость (ценность) (2)  
Потребительная ценность (стоимость) (2)  
Потребительские (прямые) блага (2)  
Потребительские характеристики товара (2)  
Потребительские характеристики услуги (2)  
Потребности (2)  
Поузловая и поддетальная специализация (3)  
Права собственности (3)  
Правила индукционного исследования Бэкона — Милля (1)  
Право владения (3)  
Право на безопасность (3)  
Право на доход (3)  
Право на «капитальную стоимость» (право суверена) (3)  
Право на остаточный характер (3)  
Право на ответственность в виде взыскания (3)  
Право пользования (3)  
Право распоряжения (3)  
Право суверена (право на «капитальную стоимость») (3)  
Право управления (3)  
Прагматизм (1)  
Предельная полезность (2)  
Предельные издержки (2)  
Предложение (1)  
Предмет (товар) длительного пользования (2)  
Предмет (товар) краткосрочного использования (2)  
Предметы первой необходимости (2)  
Предметы роскоши (2)  
Предметы труда (2)  
Предмет экономической теории (5)  
Предпринимательские способности (предпринимательство) (2)  
Предпринимательский доход (2)  
Предпринимательство (предпринимательские способности) (2)  
Предприятие (фирма) (2)  
Престижность (2)  
Прибавочная стоимость (прибавочная ценность) (5)  
Прибавочная ценность (прибавочная стоимость) (5)  
Прибавочный продукт (5)  
Прибыль (2)  
Приватизация (3)  
Принцип альтернативного выбора решений (2)  
Принцип взаимодействия теории и практики (1)

Принцип единства микро- и макроанализа (1)  
Принцип иерархичности структур (1)  
Принцип монизма (5)  
Принцип «невидимой руки» рынка (2)  
Принцип реального историзма (1)  
Принцип сравнительного преимущества (4)  
Принцип экономической теории (1)  
Принцип эффективности использования экономических ресурсов (2)  
Природа услуги (2)  
Природные ресурсы (земля) (2)  
Проблема выбора (1)  
Проблема двойного счета (3)  
Провалы (фиаско) рыночной экономики (4)  
Прогрессивное налогообложение (4)  
Продукция (2)  
Производительные силы (5)  
Производительный класс (3)  
Производственное потребление (3)  
Производственные активы (3)  
Производственные (косвенные) блага (экономические ресурсы, факторы производства) (2)  
Производственные отношения (5)  
Производство (3)  
Пролетариат (5)  
Простое воспроизводство (3)  
Пространственные ориентиры (1)  
Протекционизм (4)  
Профессиональное (квалификационное) разделение труда (3)  
Процент (2)  
Прочие инвестиции (2)  
Прямые инвестиции (2)  
Прямые (потребительские) блага (2)  
Прямые экспертные оценки (1)  
Психологическая классификация (пирамида потребностей) А. Маслоу (2)

**- Р -**

Равновесная цена (5)  
Развитые факторы (2)  
«Размывание» прав собственности (3)  
Ранний меркантилизм (5)  
Распределение (3)  
Расширенное воспроизводство (3)  
Рациональная структура внешней торговли (4)  
Реальный (вещественный, физический) капитал (2)  
Реальный сектор экономики (1)  
Регулирующая функция рынка (4)  
Режим наибольшего благоприятствования (4)  
Рейдерство (3)  
Реквизиция (3)  
Рента (2)  
Репутация фирмы (2)  
Рефляционные меры (5)  
Родовая (абстрактная) полезность (2)  
Родственные и поддерживающие отрасли (2)  
Рост (2)  
Роялти (2)  
Рынок (2) (4)  
Рынок совершенной (чистой) конкуренции (4)  
Рынок чистой монополии (чистая монополия) (4)  
Рынок чистой (совершенной) конкуренции (4)

- Рыночная конъюнктура (3)  
Рыночная структура (4)  
Рыночная экономика (4)
- С -
- Санирующая (оздоравливающая) функция рынка (4)  
Свобода ценообразования (либерализация цен) (4)  
Свободный обмен ресурсами (4)  
Себестоимость продукции (3)  
Секретная информация (2)  
«Серая» экономика (4)  
Сертификат качества (3)  
Синдикативная информация (2)  
Синергетика (1)  
Синтез (1)  
Синтетический (композитивный) метод (1)  
Синтетический подход (1)  
Система ПАТТЕРН (1)  
Ситуационный анализ («полевые исследования») (1)  
Скидка (2)  
Скидка «сконто» (2)  
Случайность (2)  
Смежные права (3)  
Смешанная собственность (3)  
Смешанная экономика (экономическая (хозяйственная)) система смешанного типа) (4)  
Смешанные общественные блага (2)  
Собственники экономических ресурсов (2)  
Собственность субъектов РФ (3)  
Совместная собственность (3)  
Совместное предприятие (3)  
Совместное производство (3)  
Совокупный общественный продукт (4)  
Состояние основных факторов производства (4)  
Социализм (4)  
Социальное неравенство (4)  
Социально-политические особенности (4)  
Социально-экономическая теория (1)  
Социокультурные особенности (4)  
Специализация производства (3)  
Специальная скидка (2)  
Специфика организации государственной власти (4)  
Специфика хозяйственного механизма (4)  
Спецификация прав собственности (3)  
Специфические локальные методы экономической теории (1)  
Справочные цены (3)  
Спрос (1)  
Сравнительные (компаративные) преимущества (5)  
Средства труда (2)  
Стабильность финансовой системы (4)  
Стагфляция (5)  
Статистические цены (3)  
Статистическое моделирование (1)  
Степень монополизации рынка (4)  
Стимулирующая функция рынка (4)  
Стоимость (ценность) (2)  
Стратегический альянс (3)  
Стратегия и структура фирм, внутриотраслевая конкуренция (2)  
Структуралистский подход (1)

Структура экономической теории (1)  
Структурно-функциональный анализ (1)  
Субсидия (2)  
Субъективная полезность (5)  
Субъекты хозяйственной деятельности (хозяйствующие субъекты, экономические агенты) (1)  
Существенные условия договора (3)

**- Т -**

Теневая экономика (4)  
Теорема Рыбчинского (5)  
Теорема Столпера — Самуэльсона (5)  
Теорема Хекшера — Олина — Самуэльсона (5)  
Теоремы Тюрго (5)  
Теория (1)  
Теория абсолютных преимуществ (5)  
Теория компаративных (сравнительных) преимуществ (5)  
Теория общественного выбора (5)  
Теория прав собственности (5)  
Теория распределения доходов (5)  
Теория рационального использования ограниченных ресурсов (1)  
Теория сравнительных (компаративных) преимуществ (5)  
Теория Сэя (5)  
Теория трансакционных издержек (5)  
Теория Хекшера — Олина (5)  
Теория частичного равновесия (5)  
Теория экономического благосостояния (5)  
Теория экономического цикла (5)  
Теория эффективного спроса (5)  
Территориальное разделение труда (3)  
Техника (2)  
Технологическая специализация (3)  
Технология (2)  
Товар (2)  
Товар Гиффена (1)  
Товарная биржа (3)  
Товарный демпинг (2)  
Товар (предмет) длительного пользования (2)  
Товар (предмет) краткосрочного использования (2)  
Товары-субституты (3)  
Торговая марка (2)  
Тоталитаризм (4)  
«Трагедия общин» (3)  
Традиционная экономическая система (4)  
Трансакционные издержки (3)  
Транснациональная корпорация (ТНК) (3)  
Трансфертный платеж (2)  
Третичный сектор (1)  
Труд (2)  
Тяжелая промышленность (1)

**- У -**

Универсальные методы экономической теории (1)  
Упадок (2)  
Уравнение денежного обмена (уравнение Фишера) (5)  
Уравнение Фишера (уравнение денежного обмена) (5)  
Условия внутреннего спроса (2)  
Услуга (2)

**- Ф -**

- Факторные условия (2)
- Факторы производства (экономические ресурсы, производственные (косвенные) блага) (2)
- Фальсификация (1)
- Фальсифицированная продукция (2)
- Федеральная собственность (3)
- Феноменализм (1)
- Фиаско (провалы)
- рыночной экономики (4)
- Физиократизм (5)
- Физический (реальный, вещественный) капитал (2)
- Физический труд (2)
- Финансовые ресурсы (2)
- Финансовый сектор экономики (1)
- Фирма (предприятие) (2)
- Фондовая биржа (3)
- Формальные нормы и правила (3)
- Функции экономической теории (1)
- Функция (1)

**- Х -**

- Хозяйственная (экономическая) деятельность (2)
- Хозяйственная (экономическая) система (4)
- Хозяйственная (экономическая) система как общественно-экономическая формация (4)
- Хозяйственная (экономическая) система как цивилизация (4)
- Хозяйственная (экономическая) система переходного типа (переходная экономика) (4)
- Хозяйственная (экономическая) система смешанного типа (смешанная экономика) (4)
- Хозяйственный механизм (4)
- Хозяйствующие субъекты (субъекты хозяйственной деятельности, экономические агенты) (1)

**- Ц -**

- Цель экономической теории (1)
- Цена предложения (5)
- Цена спроса (5)
- Цена товара или услуги (2)
- Ценность (стоимость) (2)
- Ценовая дискриминация (2)
- Ценовая конкуренция (2)
- Ценообразующая функция рынка (4)
- Централизованная экономика (административно-командная система, коммунистическая система, плановая, коммунистическая, директивная, планово-директивная экономика) (4)
- Цены аукционов (3)
- Цикличность развития (4)

**- Ч -**

- Частная собственность (3)
- Частная фирма (2)
- Частно-государственная фирма (2)
- Частное разделение труда (3)
- Частные блага (2)
- Частные (индивидуальные) потребности (2)
- Человеческий капитал (3)
- «Черная» экономика (4)
- Численное моделирование (1)
- Чистая монополия (рынок чистой монополии) (4)
- Чистая прибыль (2)
- Чистые общественные блага (2)
- «Чистый продукт» (5)

**- Ш -**

Шведская модель смешанной экономики (4)

**- Э -**

Эволюционный подход (1)

Эвристические допущения (1)

Экзистенциальная диалектика (1)

Экзогенные (внешние) причины (факторы) (1)

Экономика (экономикс) (1)

Экономико-математическое моделирование (1)

Экономикс (экономика) (1)

Экономическая категория (1)

Экономическая либерализация (4)

Экономическая модель (1)

Экономическая обособленность (4)

Экономическая прибыль (2)

Экономическая свобода (4)

Экономическая теория (1)

Экономическая (хозяйственная) деятельность (2)

Экономическая (хозяйственная) система (4)

Экономическая (хозяйственная) система как общественно-экономическая формация (4)

Экономическая (хозяйственная) система как цивилизация (4)

Экономическая (хозяйственная) система переходного типа (переходная экономика) (4)

Экономическая (хозяйственная) система смешанного типа (смешанная экономика) (4)

Экономические агенты (субъекты хозяйственной деятельности, хозяйствующие субъекты) (1)

Экономические блага (2)

Экономические нормы (3)

Экономические отношения (1)

Экономические ресурсы (производственные (косвенные) блага, факторы производства) (2)

Экономические школы (5)

Экономический закон (1)

Экономический кругооборот (3)

Экономический порядок (5)

Экономическое (индустриальное) общество (4)

Экономическое мышление (1)

Экономическое поведение (2)

Экспертные оценки (1)

Экспертные оценки с обратной связью (1)

Экспликация (1)

Экспликация графика (1)

Эластичность спроса (5)

Эндогенные (внутренние) причины (факторы) (1)

Эффект Веблена (1)

Эффект Гиффена (1)

Эффект дохода (1)

Эффект замещения (1)

Эффект масштаба (4)

Эффект мультипликатора (5)

Эффект Пигу (КБС)

Эффект сноба (1)

Эффект храповика (5)

**- Я -**

Явные издержки (2)

Японская модель смешанной экономики (4)

Ярлык графика (1)

«Ящик Эджурта» (КБС)

*Учебное издание*

**Руднева Анастасия Олеговна**  
Основы экономической теории

*Учебное пособие*

Макет

*Ю. В. Балабанов*

ООО «Издательский дом «НАУЧНАЯ КНИГА»

Москва, ул. Остоженка, 53/2

тел. (499) 246-82-47

E-mail: flerus@mail.ru

Подп. в печать 15.05.2011 г. Формат 60×90<sup>1</sup>/<sub>16</sub>.  
Усл. печ. л. 16. Печать офсетная. Бумага офсетная.  
Тираж 500 экз.