

ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

Федеральное агентство по образованию
Уральский государственный технический университет – УПИ имени первого
Президента России Б.Н.Ельцина

ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

Учебное пособие

Научный редактор: доктор экономических наук, профессор В.В.Семенов

*Печатается по решению Редакционно-издательского совета УГТУ-УПИ от
28.02.2008*

Екатеринбург

УГТУ-УПИ

2009

УДК 330.1(075.8)

ББК 65.01я73

В24

Рецензенты: доктор социологических наук, доц. В.В. Уфимцев (Европейско-азиатский институт управления и предпринимательства); кафедра экономической теории Института экономики и управления Российского государственного профессионально-педагогического университета

Авторы: Бедрина Е.Б., Козлова О.А., Саламатова Т.А., Толпегин А.В..

Введение в экономическую теорию: учебное пособие/Е.Б. Бедрина, О.А. Козлова, Т.А. Саламатова, А.В. Толпегин. Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 2009. 210 с.

ISBN

Изложены основы экономической теории как науки. Рассмотрены принципы экономической теории, основные виды экономических субъектов, типы хозяйствования и экономических систем. Представлены базовые понятия и категории современной экономической теории.

Учебное пособие предназначено для студентов вузов, изучающих экономическую теорию, может быть рекомендовано преподавателям экономических дисциплин в системе профессиональной подготовки, переподготовки специалистов в области экономики.

Библиогр.; 21 назв. Рис.6.

УДК 330.1(075.8)

ББК 65.01я73

ISBN

© УГТУ-УПИ, 2009

© Бедрина Е.Б.,

Козлова О.А.,

Саламатова Т.А.,

Толпегин А.В.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	6
-----------------------	---

Часть 1. Экономическая теория как наука

Глава 1. Общая характеристика экономической теории	9
1.1. Теория как система научных знаний.....	9
1.2. Проблема научности экономической теории.....	17
1.3. Процесс научного познания и научные методы исследования.....	25
1.4. Объект и предмет экономической теории.....	44
1.5. Структура современной экономической теории.....	50
1.6. Основные этапы развития экономической теории.....	69

Глава 2 Принципы экономической теории	95
2.1. Принцип ограниченности экономических ресурсов.....	95
2.2. Принцип рациональности деятельности «человека экономического».....	102
2.3. Принцип альтернативности выбора.....	106
2.4. Принцип приращения предельных величин.....	112
2.5. Принцип равновесного анализа.....	117

Часть 2. Теоретические основы анализа экономических процессов и явлений

Глава 1. Экономические субъекты: сущность, специфика деятельности и основы формирования	120
1.1. Экономические ресурсы как основа формирования экономических субъектов.....	120
1.2. Домохозяйство как экономический субъект.....	127
1.3. Фирмы как экономические субъекты.....	132

1.4. Государство и «заграница» как экономические субъекты.....	140
Глава 2. Типы хозяйств и экономических систем.....	147
2.1. Хозяйство как организация обеспечения жизнедеятельности общества...147	147
2.2. Экономические системы и их классификация.....150	150
2.3. Рынок как необходимое условие товарного хозяйства.....161	161
2.4. Деньги как атрибут товарного хозяйства.....174	174
Словарь-справочник.....	188
Темы рефератов	208
Список литературы.....	209

ВВЕДЕНИЕ

Предшественница современной России – Россия советская - была страной парадоксов: вместо экономики – экономическая политика, вместо экономической теории – политическая экономия, вместо торговли – распределение по карточкам, вместо спроса и предложения товаров – государственное распределение экономических ресурсов... Нет рыночной экономики – нет и её теоретического обоснования, теории рыночного хозяйства.

Воссоздание рынка, по своей сути, является воссозданием новой экономической системы, а из новой экономической политики вырастает «новая», рыночная, экономика.

Теоретическое осмысление практики экономической жизни России времен перестройки происходило на основе сложившейся европейской и американской экономических теорий. В начале 90-х годов появляются первые американские учебники, переведенные на русский язык для массового читателя, в частности «Экономикс. Принципы, проблемы и политика» (авторы Кэмпбелл Р. Макконнелл, Стэнли Л. Брю, 1995 г.). Мы вновь открываем «окно в Европу».

В середине 90-х годов в России изданы первые отечественные учебные пособия и монографии по экономической теории, но чаще всего они базируются на американском фактическом и теоретическом материалах, так как российский рынок еще только формируется. Из них наиболее фундаментальным является «Курс экономической теории» под редакцией проф. М.Н. Чепурина, проф. Е.А. Киселевой.

Сложившийся «экономический стандарт» 2000 года определил следующую структуру экономической теории: введение, микроэкономика, макроэкономика, теория переходной экономики, история экономических учений.

Особенностью дисциплины «Введение в экономическую теорию» является фактическое отсутствие реального предмета изучения как такового, так как «Введение...», как оказалось, не является самостоятельной теорией. Иными словами, возникает парадокс, когда предметом исследования выступает сама теория, которая изучает саму себя. В связи с этим возникают различные толкования структуры данной дисциплины. Чаще всего перед «Введением в экономическую теорию» ставят целью знакомство с категориальным аппаратом самой теории. Таким образом, содержание учебной дисциплины сводится к набору экономических понятий, начиная с понятия «собственность», не рассматриваемого, к тому же, почему-то в рамках собственно современной экономической теории, и заканчивая этическими понятиями.

По нашему мнению, «Введение в экономическую теорию» должно рассматривать данную теорию «на уровне явления», т.е. давать представление об экономической теории как проявлении ее сущности через описание ее предмета, объекта, функций, принципов и т.п.

Однако наличие разночтений не отвергает саму теорию. Критика экономической теории в российских условиях напоминает критику ребенка, делающего первые шаги. Будет отечественная экономика – будет и экономическая теория. Не надо спешить.

Данное учебное пособие предназначено для освоения курса «Введение в экономическую теорию» студентами экономических и неэкономических специальностей, изучающими дисциплину «Экономическая теория».

Создавая учебное пособие, авторы стремились, используя «научно-исследовательский подход», дать представление о том, что изучает современная экономическая теория, какой путь формирования она преодолела, на каких основных принципах базируется, какое место занимает в системе современного экономического знания. Учебное пособие раскрывает структуру современной экономической теории как в классическом суженном варианте изучения (микро- и макроэкономика), так и в более широком, охватывающем ряд смежных дисциплин, основанных на принципах экономической теории и

использующих ее подходы, методы и инструменты изучения. В учебном пособии также даны характеристики основных экономических субъектов и приведена типология хозяйственных и экономических систем.

Представляется, что данное учебное пособие поможет не только сформировать общее представление об экономической теории как единой, логически выстроенной науке, но и будет способствовать успешному освоению таких разделов экономической теории, как микро- и макроэкономика.

Пособие состоит из двух частей, каждая из которых содержит две главы. В пособие включен список вопросов для самоконтроля, перечень основных категорий и понятий, рекомендуемые темы рефератов, список рекомендованной литературы. Авторы надеются, что приведенный словарь-справочник позволит студентам глубже изучить экономическую теорию и сэкономит время на поиск необходимого понятия и термина.

Желаем успехов!

ЧАСТЬ 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ КАК НАУКА

Глава 1. Общая характеристика экономической теории

1.1. Теория как система научных знаний

Вопросы к рассмотрению

1. Теория и ее структурные элементы.
2. Законы, закономерности и их функции в системе экономического теоретического знания.
3. Категории как определенности понятий в экономической теории.
4. Цель экономической теории.

Основные понятия и категории: гипотезы (описательные, объяснительные, прогностические), теоремы, аксиомы, законы (общие, специфические, частные), принципы, категории, концепции, доктрины, парадигмы.

Понятие «теория» происходит от древнегреческого слова, которое означает «рассмотрение, исследование». Целью теории является изучение и систематизация закономерностей разворачивания действительности и формулирование законов на основе доказательства выдвинутых гипотез. Теоретическое знание имеет методологическую значимость¹ в познании действительности. Основными элементами теории выступают: гипотезы, теоремы, аксиомы, законы и категории. Рассмотрим каждое из данных явлений более подробно.

Начнем с гипотезы. Именно гипотеза (от греч. hypothesis – предположение) лежит в основе теории и представляет собой предположение о закономерностях развития явления, которое непосредственно отражает ситуацию, свойственную определенному моменту времени. Так как любая

¹ Методология науки (от греч. «метод» - путь и «логос» - знание, учение) - учение о принципах построения, формах и способах научного познания.

теория основывается на предположениях, она не может быть справедливой для любого явления действительности. Развитие предполагает видоизменение структуры, преобразование, обретение новых форм, а научное познание – выдвижение новых гипотез, соответствующих или не соответствующих развитию.

Новые допущения расширяют границы теоретического знания, а также влияют на экономическую практику, как и экономическая практика, в свою очередь, влияет на теоретические воззрения.

Например, в 80-е гг. XX в. в экономической жизни появилось новое явление – стагфляция, при котором сокращение объемов производства сопровождалось повышением цен. Научное сообщество несколько изменило свой взгляд на инфляцию. Ранее считалось, что инфляция – явление, необходимое для экономического роста. Однако практика показала противоречивость этого явления. В сочетании со стагнацией инфляция вызывает кризис в экономике. Правительства индустриально развитых стран с появлением стагфляции тотчас начали отказываться от политики расширения совокупного спроса путем увеличения денежной массы. Более того, в этих странах стали проводить антиинфляционную политику. Теоретическое допущение об инфляции как методе стимулирования экономического роста потребовало серьезной коррекции.

Интересен такой пример развития научного познания. В классической экономической теории были определены нормы естественной безработицы. Создание же в практике ряда стран гибкой системы занятости привело к пересчету этой нормы.

Для подтверждения выдвинутого тезиса о влиянии теоретических допущений на экономическую практику, о «движении» теории приведем ещё один пример. В 90-е гг. XX в. был открыт «эффект запаздывания» в реакции экономических субъектов на различные формы регулирования экономики. Данное теоретическое открытие привело к пересмотру взглядов на государственное регулирование.

Догмы быстро устаревают. Однако требовать от теории универсальности столь же абсурдно, как и мечтать о вечном двигателе или скатерти-самобранке.

В процессе исследования может быть выдвинуто бесконечное множество гипотез. Например, для объяснения причин инфляции были предложены в свое время самые неожиданные гипотезы: причину инфляции некоторые исследователи видели в изменении солнечной активности; другие – в цикличности экономического развития, монополизации, расширении деловой активности в связи с оптимистическими ожиданиями предпринимателей или предстоящими политическими выборами и т. д.

Гипотеза используется для объяснения действительности и зависит от цели исследования и особенностей исследуемого объекта. Она придает исследованию целенаправленный характер. В результате исследования она может быть подтверждена либо опровергнута. Но даже отрицательный результат является результатом, так как позволяет сузить рамки поиска.

В зависимости от стадии исследования можно выделить как рабочие, так и научно обоснованные гипотезы. В зависимости от содержания предположения можно выделить описательные, объяснительные и прогностические гипотезы. Описательные гипотезы служат для определения характерных черт объекта. Так, принято считать, что гиперинфляция составляет от 50 % в месяц или от 300 % в год (критерий Кейгена). Объяснительные гипотезы формируются на основе установления причинно-следственных связей. Например, рост платежеспособного спроса ведет к росту совокупного дохода, так как увеличивается предельная норма потребления. Прогностические гипотезы содержат предположения о наступлении возможных событий. Так, по мнению ряда российских экономистов, к 2010 г. среднедушевой доход в России составит 106,5 % от уровня 1989 г.

Любая гипотеза требует прежде всего теоретического обоснования, т.е. доказательства. Доказанная гипотеза выступает в виде теоремы (от греч. *theôdo* – рассматриваю, обдумываю). Для доказательства теории достаточно использовать логико-математический аппарат. Теорема состоит из двух частей:

условия – «если» и заключения – «то». Допустим, для рынка совершенной конкуренции может быть сформулирована следующая теорема: «Если фирма действует на рынке совершенной конкуренции, то максимизация прибыли фирмы достигается при равенстве цены, предельного дохода и предельных издержек». Теорема может не иметь существенной практической значимости, так как сформулированные условия могут быть слишком идеальны для того, чтобы иметь подтверждение в реальной жизни. Но абстрагирование от несущественных явлений позволяет путем «чистого анализа» выявить основные особенности и тенденции, а значит, имеет неоспоримое теоретическое значение.

В роли гипотезы, не требующей доказательства и в принципе не могущей его иметь, выступает аксиома (от греч. *axiōma* – положение, принимаемое без логического доказательства). Она является фундаментом любой теории, т.е. исходным положением или принципом (от лат. *prīncipiūm* – начало, основа), на котором основывается теория. Принципы составляют некую совокупность, характеризующую данное теоретическое знание. Они как фундамент несут на себе храм познания. Подрыв одного из основополагающих принципов ведет к разрушению данного храма, а на месте старой теории рождается новая. К таким принципам в экономической теории можно отнести принцип ограниченности экономических ресурсов, принцип рациональности деятельности экономических агентов, принцип альтернативности выбора и некоторые другие.

Законы, в отличие от теорем или аксиом, представляют собой теоретически сформулированную необходимую, устойчивую, существенную и повторяющуюся связь между явлениями и могут быть представлены на основе закономерностей действительности. Среди экономических законов можно выделить общие, т.е. характерные для любой экономической системы, специфические, характерные только для определенной экономической системы или для определенного уровня экономического анализа, и частные, которые характеризуют закономерности поведения отдельного экономического агента в

отдельно взятых ситуациях. Например, закон возвышения потребностей, закон снижающейся предельной полезности (производительности) или закон циклического развития могут быть отнесены к общим законам, так как основываются на закономерностях, которые всегда были, есть и будут в любой экономической системе. Второй закон Госсена, или закон предложения, показывающий прямую зависимость между ценой товара и величиной предложения, можно отнести к специфическим законам рыночной экономики. Предпочтения же, например, отдельного потребителя или отдельного сегмента рынка, которые они проявляют на товарных рынках, – к частным законам.

В условиях похожих, но недостаточных для наступления объективных закономерных последствий, на первый взгляд, закон не действует. Например, закон спроса показывает обратную зависимость между величиной спроса и ценой товара. Но это не означает, что при похожих, но недостаточных условиях он обязательно должен действовать: не всегда с ростом цены товара спрос на него падает, хотя такая закономерность встречается на практике. Другой иллюстрацией данного положения может служить спрос на некоторые товары. Так, спрос на товар Гиффена имеет прямую зависимость между величиной спроса и ценой товара (отсюда и «парадокс Гиффена»). Спрос на престижный товар, несмотря на повышение цены, до определенного момента растет, так как потребитель покупает не просто товар, а «товар с дополнением», то есть престижем. Интересно, что исследование структуры международной торговли США, проводившееся в 1954 г. В. Леонтьевым, вступило в противоречие с теорией Хекшера – Олина². Оно достаточно очевидно показало, что США, имея избыточное количество капитала, специализировались на производстве трудоемкой продукции («парадокс Леонтьева»). Лишь ввод дополнительных

² Теория, изложенная шведскими учеными Эли Хекшером в статье «Влияние внешней торговли на распределение дохода» (1919 г.) и Бертилем Олином в монографии «Межрегиональная и международная торговля» (1935). Ученые независимо друг от друга пришли к весьма схожим результатам, объясняя различия стран в сравнительных преимуществах различиями в обеспеченности стран факторами производства и различиями в пропорциях факторов, необходимых для производства тех или иных товаров. В основе их теории лежит теорема: страна будет экспортировать товар, для производства которого требуется интенсивное использование относительно избыточного (и дешевого) для этой страны фактора производства, и импортировать товар, для производства которого требуется интенсивное использование относительно дефицитного (и дорогого) для этой страны фактора производства.

условий, касающихся производительности труда, капиталовооруженности, особенности потребительских предпочтений, наличия других факторов (кроме труда и капитала, как в модели Хекшера – Олина) и т.п., разрешил данный парадокс.

Категории (от греч. *katêgoria* – высказывание, признак) представляют собой определенности (определения) понятий в той или иной теоретической системе. Причем в разных системах одно и то же понятие может иметь разные категориальные значения, т.е. разные определения. Данная ситуация приводит достаточно часто к неправомерному использованию различных категориальных значений одного и того же понятия в научных дискуссиях, а это, в свою очередь, либо к путанице, либо к каламбурам.

Неверное использование категорий действительно оборачивается непроизвольным каламбуром, как и неверное их восприятие. Так, в 90-е гг. XXв. в российскую экономическую литературу с боем пробивали себе дорогу некоторые «западные словечки». Было время, когда на защитах диссертаций по экономике члены диссертационной комиссии приходили в негодование: «диссертант путается в понятиях!» - безоговорочно заявляли они. «Он говорит о полной занятости, анализируя безработицу! Где логика?» - восклицали они с осуждением. Сегодня же любой российский школьник, изучающий курс экономики, знает, что полная занятость не противоречит наличию естественного уровня безработицы³, включающего фрикционную⁴, структурную⁵ и институциональную⁶ безработицу. Каламбуры хороши лишь в художественной литературе. Использование же категорий в научном исследовании требует внимательного отношения.

Так, например, экономические категории «потребность», «ресурсы», «выгода» и т.п. являются достаточно разработанными и могут быть применимы

³ Естественный уровень безработицы – наличие «добровольной» безработицы, которая не противоречит состоянию полной занятости.

⁴ Фрикционная безработица – безработица, связанная с перемещением работника с одного предприятия на другое, с поиском и ожиданием подходящей вакансии.

⁵ Структурная безработица – безработица, вызванная НТП и связанная с несоответствием квалификации работника и требованиями, выдвигаемыми на новых рабочих местах.

⁶ Институциональная безработица – безработица, провоцируемая институциональными особенностями экономической системы (например, высоким уровнем социальной защиты).

в любой экономической теории. В то же время понятие «ресурсы», т.е. все то, что может быть использовано для удовлетворения потребностей, в теории производства рассматриваются и как факторы производства, и как продукт производства; в теории потребительского поведения – как блага; в теории конкурентных рыночных структур – как товар. Экономические категории «издержки», «расходы», «затраты» часто рассматриваются как синонимы. Однако в экономической теории, в соответствии с теорией факторов производства, в понятие «издержки» включается нормальная прибыль, тогда, как в прикладной экономике прибыль строго определяется как разница между доходом и расходом. В то же время в экономической теории нормальная прибыль определяется как доход предпринимателя. Принято говорить «издержки на факторы производства», тогда как, говоря о ресурсах, используют понятие «затраты». Одно и то же понятие, рассматриваемое на разном уровне экономической теории, может иметь различный смысл. Так, понятие «спрос» на микроуровне соотносится с понятиями «индивидуальный спрос» или «спрос фирмы», а на макроуровне - с понятием «совокупный спрос» или «агрегированный спрос».

Экономическая теория относится к фундаментальным теоретическим конструктам, изучающим хозяйственную жизнь общества с целью формирования системы представлений о закономерностях развития и функционирования экономических систем.

Близким по смыслу понятию «теория» выступает понятие «теоретическая модель», которое означает определенный образец, эталон, стандарт, теоретический конструкт, выраженный в форме системы категорий. Экономическая теория, рассматривающая ситуации идеальные, т.е. «при прочих равных условиях» и «опуская не интересующее», представляет собой совокупность различного рода моделей, относящихся к тому или иному уровню экономического анализа. На микроуровне рассматриваются модели равновесия спроса и предложения, модели потребительского поведения, модели рынков совершенной и несовершенной конкуренции; на макроуровне – модели AD-AS

(совокупного спроса – совокупного предложения), IS-LM (равновесия на рынке благ и денег) и т.п.

«Специалист-практик», не владеющий теорией, похож на камнетеса в эпоху космических технологий. Он зажмуривает глаза в попытке пройти по опасному спуску. На ощупь он может распознать мышь, но слон предстает перед ним слишком фрагментарно. Но и теория, не имеющая практического выхода, больна нарциссизмом.

В разделе «Чем не является экономическая теория» автор знаменитого «Экономикса» П. Сэмюэльсон писал: «Экономическая теория не является экономикой домоводства. Чтобы обучаться искусству выпечки тортов и ведению домашнего счетоводства, нужно обратиться в другое место. Экономическая теория не является наукой об управлении предприятием. Она не раскроет вам секретов успеха – как заработать миллион долларов, подготовить годовой финансовый отчет, разработать наилучшую рекламную стратегию или предвосхитить курс акций на бирже. Экономическая теория не является технической наукой. Ответ на вопрос о том, как построить хорошую плотину, получить пенициллин или опылить кукурузу, нужно искать в лабораториях и в самой жизни. Тем не менее экономическая теория, как мы увидим дальше, близко соприкасается со всеми этими проблемами».

Целью исследования экономической теории выступает объяснение и рациональное понимание поведения экономических субъектов, особенностей формирования экономического механизма для выявления проблем хозяйствования и нахождения наиболее оптимальных путей их решения.

Вопросы для самоконтроля

1. Назовите основные структурные элементы теории. Какие из этих элементов являются обязательными для построения теоретического знания?
2. Какую роль в создании теории выполняет гипотеза? Приведите примеры экономических гипотез, которые не выдержали испытание временем.

3. Какие условия необходимы для формирования «концепции»? Дайте сравнительную характеристику понятиям: «концепция», «доктрина», «парадигма». Сформулируйте концепцию, которая, на ваш взгляд, лежит в основе экономической политики современной России.
4. Приведите примеры экономических законов.
5. Зачем необходимо знание экономических законов?
6. Какие науки называют фундаментальными? Объясните, почему экономическую теорию принято относить к фундаментальным наукам?

1.2. Проблема научности экономической теории

Экономика – это учение о нормальной жизнедеятельности человека.

Альфред Маршалл

Экономика – это мрачная наука, ибо ресурсы Земли ограничены, а население растет очень быстро.

Томас Мальтус

Вопросы к рассмотрению

1. Критерии научности знания.
2. Специфика «номотетических» наук.
3. Специфика «идеографических» наук.
4. Доказательность научных теорий.

Основные понятия и категории: вненаучное знание, прогрессизм, кумулятивизм, фаллибализм, конвенционализм, доказательность, опытная обоснованность.

На первый взгляд, название данного параграфа выглядит не вполне понятным: в чем проблема? Разве кто-нибудь сомневается в том, что экономическая теория является наукой? Вроде бы все это прекрасно знают. Однако проблема здесь все-таки есть. Вы когда-нибудь задумывались, что такое наука и в чем научность того или иного знания? Конечно, и в книжках вы можете прочитать, и на занятиях вам преподаватели говорят, и в быту сплошь и рядом вы называете науками такие, вроде бы вполне всем известные отрасли знания, как математика, физика, химия, история и т.п. – в том числе и экономическая теория. Но вот вопрос: а почему вы их так называете? Почему вы думаете, что это науки? Вы когда-нибудь задавали такой вопрос своим преподавателям? Скорее всего, нет. А зря. Может быть, хотя бы тогда даже они бы задумались над этой проблемой. А проблема действительно есть.

К примеру, почему математика – наука? Что она изучает? В общем виде это – числа и геометрические фигуры. Возникает ряд вопросов: кто-нибудь встречался когда-нибудь с числом? Не с цифрой, т.е. изображением числа, а с самим числом. Или: любая геометрическая фигура – это пересечение каких-то линий, а любая линия – это совокупность точек. Кто-нибудь встречался когда-нибудь с точкой? Любой математик скажет, что точка – это такая вещь, которая никакого места в пространстве не занимает. Ну а раз она никакого места в пространстве не занимает, значит, ее там просто нет. Нет точек – нет и линий. Нет линий – нет и геометрических фигур. Получается, что математика изучает то, чего в реальности нет и не было. Почему же тогда она является наукой? Чем в таком случае она отличается от сказки, мифа, богословия и т.п.? И подобных вопросов очень много.

Дело в том, что на сегодняшний день мало кто толком знает, что такое наука. В литературе по методологии научного знания существует около 600 концепций научности знания. И зачастую данные концепции напрямую друг другу противоречат. Сравните, допустим, физику и историю. Которую из них можно считать наукой? Ведь они настолько отличаются друг от друга, что общее для них найти очень трудно. Объект изучения физика находится

непосредственно перед ним. Его можно измерить, осмотреть, поставить в какую-то ситуацию и посмотреть, как он будет себя вести. А историк изучает то, чего уже нет и никогда не будет. Он изучает прошлое, то, что прошло уже. Как же его осмотреть, измерить и т.п.? Результатом исследования физика является формулировка какого-то закона, причинно-следственной связи, на основе чего можно даже составлять прогнозы на будущее. Результатом же исследования историка является описание какого-то уникального, больше никогда не могущего произойти события. Основным методом исследования физика является непосредственное взаимодействие с его объектом исследования, а у историка – искусство понимания «текстов», рассказывающих о прошлом, где под «текстом» подразумевается или письменный источник, или так называемые материальные остатки прошлого. И по всем остальным критериям мы можем наблюдать такое же кардинальное различие этих двух теоретических конструктов.

Вследствие данной ситуации современное науковедение разделило существующие теории на «науки номотетические» (пример – физика) и «науки идеографические» (пример – история). К первым относят в основном естествознание, основной задачей которого является формулировка законов (номос). Ко вторым – так называемые гуманитарные отрасли, описывающие (графос) различные «образы» (эйдос, идея), виды реальности, то, как она выглядит или выглядела когда-то. Однако, вроде бы, из двух групп теорий, которые кардинально друг от друга отличаются, только одна может считаться наукой.

Естествознание, с точки зрения «идеографических наук», наукой вообще-то не является, потому что оно уходит от изучения реальных вещей в сферу собственных абстракций, законов. И действительно, физика, например, не интересуется, кто такой Петя Иванов, какого он возраста, сколько у него детей и т.п. – даже в том случае, если ему упал кирпич на голову. Точно так же физика не интересуют индивидуальные характеристики самого кирпича – все это для физика лишнее. Его интересует только взаимодействие «двух твердых тел», и

не больше. Кроме того, любой закон – это индуктивное умозаключение, а индукция – это элементарное домысливание, выдумка типа такой: если я увидел в парижском зоопарке белых лебедей, в нью-йоркском – тоже и это же самое в Москве, то я вполне могу сформулировать закон: все лебеди белые. Однако это утверждение будет ошибкой, т.к. ВСЕХ лебедей я увидеть в принципе не смогу. Что же это за науки, если в них господствуют сплошные выдумки?

Точно так же история, с точки зрения «номотетических наук», наукой считаться не может. Как можно изучать то, чего нет? Любые рассказы, казалось бы, очевидцев прошлых событий, т.е. летописи, описания и прочие письменные акты, однобоки, субъективны и содержат неполную информацию, хотя бы потому, что любой человек, описывающий какое-то событие, обязательно о чем-то умалчивает, а что-то приукрашивает для того, чтобы последующие поколения воспитывались, как ему это представляется, на «правильных» примерах. Мысль высказанная есть ложь, как это хорошо в свое время сформулировал известный поэт Тютчев. А мысль записанная – еще хуже.

Итак, как мы видим, проблема научности очень серьезна. Будем пока исходить из общепринятой точки зрения: есть знание научное и вненаучное. Сразу уберем из поля исследования вненаучное знание, по поводу которого, вроде бы, особых споров в науковедении нет. В сферу вненаучного знания включают:

- знание обыденное, которое человек получает ежедневно о той повседневности, в которой живет;
- паранаучное знание (греч. пара – около) – мистические учения, спиритуализм, магия, мифы, сказания и т.п., т.е. вещи, может быть, серьезные, но на сегодняшний день в сферу науки не включаемые – даже по мнению их собственных адептов (поклонников и сторонников);
- псевдонаука – знание о вымышленных, во всяком случае – пока, предметах (чудеса Библии, Лох-Несское чудовище, НЛО и т.п.), но использующее научные средства познания;

- народная наука – испытанные веками рецепты поведения, приметы, которым просто нужно следовать, не подвергая никакому сомнению (агрикультура, «народная медицина», метеорология и т.п.);

- девиантная наука – знание, шокирующее своей новизной на уровне сумасшествия, которое потом постепенно переходит либо в область чисто научного знания, либо в область псевдонауки.

Причем нужно заметить, что в историческом ракурсе многие теории перемещались из одного указанного подразделения, или сферы науки, в другое, как, например, астрология или математика. В Древней Греции, например, ученым (греч. философом – любящим мудрость) считали любого человека, который занимался интеллектуальными, умозрительными взаимосвязанными размышлениями, в настоящее время трактующимися как теоретические. Любая теория, с точки зрения древнего грека, - это наука. Средние века дают совершенно иной тип науки. Ученый – это профессиональный толкователь «слова Божьего». Он сам ничего не открывает и не изобретает, он специалист по разъяснению текстов Священного писания, он почти что «пророк», тот кто «рокочет» Божьи истины от имени Бога. Эпоха Нового времени дает наиболее близкий к современности тип учености. Ученый – это подвергающий все критике, сомнению и требующий от всего разумного поведения и объяснения – именно с точки зрения человеческого разума. Все разумное действительно и все действительно разумно, как в свое время говорил известный немецкий мыслитель по имени Гегель. А вот с современными представлениями о научности знания намного тяжелее.

Сегодняшнее науковедение приписывает науке следующие основные свойства: описание (происходящих событий), объяснение (описание причин этих событий) и предсказание (описание следствий данных событий). Это на сегодняшний день – основные функции научного знания. Однако если внимательно к ним приглядеться, то можно увидеть, что тем же самым занимается и богословие, и литература, и мистика, и т.п. Другими словами, специфики науки здесь не обнаружить.

Если к перечисленным функциям добавить специфически научные критерии (лат. критерий – средство проверки) знания, то из существующей науковедческой литературы можно выделить следующие критерии:

- прогрессизм (нетривиальность) – постоянное стремление к новому, к лучшему, чем было, знанию, на основе накопления (кумулятивизм) опыта;
- истинность – стремление к постоянному соответствию знания хотя бы чему-нибудь в реальной жизни;
- критицизм – стремление к постоянному сомнению, регулярной проверке, испытанию полученного знания для выявления однозначно ложных или сомнительных фрагментов;
- доказательность – логическая организованность знания, теоретичность, стремление к осуществлению обязательной логической принудительности выводов, свободной от субъективных досужих размышлений и оценок с точки зрения той или другой морали, культуры и т.п.;
- опытная обоснованность – стремление к проверке знания на практике, в эксперименте.

На сегодняшний день, если какое-то знание обладает ВСЕМИ этими признаками одновременно, его можно считать научным. В данном пособии нет ни смысла, ни возможности разбирать подробно все критерии научности знания, разрабатываемые в очень оригинальных и даже экзотических концепциях таких исследователей, как Поппер, Витгенштейн, Фейерабенд и др. В целях учебного курса приведенного материала вполне достаточно. На основании вышеизложенного можно сказать так: наука – это, во первых, специфическая, профессиональная деятельность, в которой участвуют очень немногие, специально подготовленные к этому люди. Во-вторых, это деятельность по производству нового (прогрессизм) и истинного (истинность) знания. В-третьих, данное знание должно быть обязательно высокосистематизированным (логически доказательным) и подвергающимся хоть какой-то практической проверке (опытная обоснованность). И, кроме того,

в-четвертых, оно должно давать возможность прогноза дальнейшего развития (объединим все вышеназванные критерии научности знания вместе).

В результате получим и определение науки. *Наука – это специфическая в условиях общественного разделения труда деятельность по производству нового знания, его высокотеоретической систематизации и выработке на этой основе главных направлений развития общества.*

Такое определение науки, на наш взгляд, на сегодняшний день является вполне приемлемым. Это *деятельность*, в отличие от всего остального – от институтов – научных и ненаучных, в отличие от материальных остатков прошлого, в отличие от тех, кто называет себя учеными, и т.д. Это – производство *нового знания*, в отличие от богословия, мифологии, мистики и проч. Это – серьезная *теоретическая систематизация* нового знания – в отличие от знания обыденного, искусства, сказок и всего остального. И, в конце концов, - это более или менее реальный *прогноз* дальнейшего существования человечества. Если мы применим данные характеристики научного знания к экономической теории, то получим полное совпадение, в связи с чем научность современной экономической теории вполне имеет свое обоснование.

Итак, экономическая теория сегодня – это наука. Но остается вопрос – в чем специфика этой науки? Чем она отличается от других наук? Здесь ответ достаточно привычен для всех, кто занимается науковедением: она отличается от других наук своими предметом и методами. И здесь опять появляется проблема. Дело в том, что никто до сих пор толком не знает, в чем предмет изучения экономической теории. Дискуссий по этому поводу – множество. И даже, на первый взгляд, кажется, особенно в историческом контексте, что общего предмета для исследования экономистов нет – все, вроде бы, зависит от исторических условий или конъюнктуры рынка. Генезис и развитие предмета экономической теории мы опишем чуть ниже, и увидим, что он по своему содержанию гуманитарен, это предмет «общественных наук (идеографических)». А методы, которые использует экономическая теория, имеют естественнонаучное происхождение: математические модели, анализ

предельных величин, графические конструкты и т.д. Получается, что экономическая наука – знание «идеографическое» по своему предмету, но «номотетическое» по своим методам, она находится на стыке естественных и социальных наук, что и придает ей своеобразие. Причем данное своеобразие замечательно вот чем: как можно средствами одной дисциплины изучать предмет другой дисциплины? Как можно средствами изучения веса анализировать протяженность? Сколько весит километр? Глупый вопрос, на первый взгляд, но что-то здесь есть. Именно вследствие данного положения дел до сих пор к экономической теории можно применить следующую фразу: там, где собираются вместе два экономиста, сразу появляется три различных точки зрения. Или как в свое время говорил Дж. Б. Шоу, даже если всех экономистов сковать одной цепью, то и тогда они не придут к единому мнению.

Все это усугубляется известным в науковедении «принципом фаллибализма», очень удачно сформулированным одним из австрийских учителей, Карлом Поппером, в прошлом столетии. В соответствии с этим принципом любая теория – научная или ненаучная – изначально ложна. Или по другому: на сегодняшний день нет ни одной теории, которая бы имела экспериментальную доказанность, и вряд ли таковая появится. Любая существующая сегодня теория имеет факты, которые ее подтверждают, и факты, которые ее опровергают. Любая. Поэтому говорить о доказательстве на практике какой-либо теории вряд ли сегодня имеет смысл. Сегодня ученый не говорит, что он «доказал», он говорит, что он «обосновал» свою теорию, т.е. он нашел в реальности какой-то ее фрагмент, где его теория работает. Но одновременно он прекрасно понимает, что обязательно найдутся фрагменты реальности, которые не будут соответствовать его теории, где его теория окажется элементарно ложной.

Об этом же говорил в свое время еще один всемирно известный австрийский учитель – Людвиг Витгенштейн, когда формулировал свой «принцип конвенционализма» научного знания. В соответствии с ним ученые просто договариваются «считать правильным» то-то и то-то, а насколько это

соответствует реальности – мало кого интересует. Наука – это просто игра, в которой принимают участие специально подготовленные люди - ученые (модное сегодня слово – «гэймеры»). Но в результате этих игр появляются (пока совершенно непонятно, как и откуда) действительно очень серьезные результаты, которые самым непосредственным образом способствуют развитию человечества, общественному прогрессу.

Такова и экономическая теория. Экономисты «играют» в свои игры, обучают этому студентов и все подрастающее поколение, они никогда не приходят к единомыслию, т.к. правила «игры» все время меняются под влиянием реально происходящих событий, и т.д. Но все это очень помогает повышению благосостояния всего общества. В ином случае экономисты давно бы уже вымерли, как мамонты.

Вопросы для самоконтроля

1. Каковы основные критерии научности знания?
2. Опишите различные сферы вненаучного знания.
3. Чем отличается наука от остальных областей человеческого знания?
4. Объясните принципы фаллибализма, конвенционализма, кумулятивизма.
5. В чем различие номотетических и идиографических наук?

1.3. Процесс научного познания и методы исследования

Вопросы к рассмотрению

1. Научные методы познания и их классификации.
2. Метод, методика и методология: общее и специфическое.
3. Процесс научного познания и его стадии.

Основные понятия и категории: метод, методика, методология; общенаучный, частнонаучные и специфические, эмпирические и теоретические, эвристические и алгоритмические методы познания; наблюдение, описание,

сравнение, аналогия, измерение, обобщение, классификация, индукция, экстраполяция, систематизация, анализ, абстрагирование, идеализация, синтез, конкретизация, дедукция, моделирование, эксперимент.

Любая познавательная деятельность осуществляется при помощи определенных приемов, отобранных либо интуитивно, либо в соответствии со сложившимися традициями. В науке такие приемы получили названия «методы». Понятие «метод» (происходит от греч. *methodos* – способ, путь) – это способ теоретического и практического освоения действительности. Методы, используемые в научно-познавательном процессе, получили название «научные методы познания».

Научные методы познания взаимосвязаны. На основе одних методов появляются другие, которые, в свою очередь, являются основанием для построения новых методов и т.д. Один и тот же метод может включать в себя определенный набор других методов. Таким образом, можно отметить, что совокупность методов, используемых в том или ином познавательном процессе, представляет собой «разряженную матрешку», в оборках платья которой может скрываться еще один, и еще один метод, и еще. В связи с этим в научном познании принято использовать методы комплексно. Правильный выбор методов познания и умение их использования делают исследовательский процесс более результативным и плодотворным.

Классифицировать методы можно по различным основаниям. К наиболее традиционным и чаще всего встречающимся в учебной литературе можно отнести следующие классификации: по широте и уровню применения, по сфере применения, а также по «механизму» получения знаний. Итак, рассмотрим данные классификации.

Классификация первая: с точки зрения широты применения принято выделять общенаучные, частнонаучные и специальные методы исследования.

Общенаучные методы исследования имеют наиболее широкое распространение, являются достаточно доступными и используются одновременно в различных (если не сказать – во всех) науках. Представление

об общенаучных методах исследования дает формальная логика – наука о построении научного знания, основателем которой являлся древнегреческий ученый Аристотель. К общенаучным методам исследования могут быть отнесены: анализ, синтез, сравнение, аналогия и др.

Частнонаучные методы исследования характерны для определенной, конкретной науки и, как правило, их использование носит ограниченный характер. К частнонаучным методам могут быть отнесены: методы математического анализа, статистического анализа, социологических исследований и т.п. Эти методы, однако, часто заимствуются другими науками и используются междисциплинарно. Так, математические методы в экономике имеют широкое распространение, особенно в микроанализе экономических проблем. Экономическая статистика является базой для изучения экономических явлений. А для изучения макроэкономических явлений, например, безработицы часто используют социологические опросы. По мере развития любой науки в ней все большую и большую роль начинает приобретать междисциплинарный подход.

Специальные методы разрабатываются и применяются для отдельных исследований или групп исследований, фактически без повторения в дальнейшем. Эти методы чаще всего применяются в эмпирических, прикладных работах.

Классификация вторая: с точки зрения сферы применения можно выделить эмпирические (лат. эмпирио – опыт) и теоретические методы исследования. Эмпирические методы служат для воздействия на действительность в целях ее освоения. К ним могут быть отнесены такие методы, как наблюдение, сравнение, измерение, эксперимент и др. Эмпирические методы исследования опираются на чувственное восприятие действительности. Теоретические методы служат для выдвижения, изучения и тестирования теоретических конструктов. К теоретическим методам исследования относятся: обобщение, идеализация, формализация и др. В основе

теоретических методов исследования лежит рациональное, т.е. разумное (основанное только на мыслительных процессах) освоение действительности.

Однако деление методов на эмпирические и теоретические является несколько условным. С большей точностью можно было бы говорить о «преимущественно» теоретических и о «преимущественно» эмпирических методах исследования. Так, моделирование может предполагать создание образа объекта как в логически-формальных схемах разума, так и в экспериментальных условиях. В то же время научный эксперимент обычно начинается с формулирования гипотезы. Такие методы, как абстрагирование, анализ и синтез, индукцию и дедукцию, можно также отнести к условно-теоретическим. Некоторые исследователи называют их смешанными.

Третья классификация: с точки зрения «механизма» получения информации методы научного познания могут быть поделены на эвристические (греч. эврика - находка) и алгоритмические. Под эвристическими методами подразумевают те, которые позволяют получить знание с определенным допуском вероятности истинности, в основном в процессе «интуитивного прозрения». Такие методы составляют, видимо, большинство, и для получения более точного результата должны применяться вместе с другими методами. К ним могут быть отнесены: индукция, аналогия, статистические методы и др. Алгоритмические методы позволяют получить более точное знание, сформированное в результате выполнения определенного устоявшегося и отработанного алгоритма. К ним могут быть отнесены методы: анализа, сравнения, измерения и др.

Каждый метод имеет определенные инструменты познания, т.е. средства, используемые для осуществления поставленной цели исследования. На выбор инструментов исследования могут повлиять: степень развитости научного знания, доступность инструмента, особенности изучаемого объекта, период изучения, особенности обработки информации, внешние условия. Конкретизация метода исследования ведет к конкретизации инструмента. Если график, рассматриваемый как инструмент анализа, может использоваться как в

статистическом, так и в макро- и микроэкономическом анализе, то, например, график кривой Лоренца - только в макроэкономике при анализе неравенства в распределении доходов населения, а график кривой безразличия (линия равной полезности) - в микроэкономике в разделе «теория потребительского поведения».

Так же как и методы, инструменты находятся в постоянном развитии и совершенствовании. Причем развитие инструментов исследования идет, видимо, по пути их унификации. Так, кривая Лоренца или коэффициент Джинни (инструмент измерения неравенства доходов населения) могут использоваться и при оценке конвергенции⁷ между странами, и при оценке степени концентрации рынка и т.п., а кривая безразличия – в теории производства (линия равного выпуска).

Одновременно с методами в познавательном процессе используются методика и методология. Являясь однокоренными, эти понятия («методика» и «методология»), однако, создают некую полярность (рис.1).

Под понятием «методика» принято подразумевать совокупность и последовательность методов и приемов, выработанных эмпирическим путем и используемых для достижения поставленной цели исследования. Иными словами, методика выступает в роли практики применения и использования научных методов. Выбор методики зависит от предпочтений исследователя, технических возможностей и часто носит индивидуальный характер. С развитием науки и техники некоторые методы устаревают и появляются новые, более прогрессивные. Происходит смена методик.

Понятие «методология науки» более широкое и емкое, оно включает в себя не только методы и способы исследования, взятые из более общих теорий, их последовательность, но и принципы и формы познания. Иными словами, методология является теорией методов и методик. Выбор методологии исследования включает в себя ряд обязательных этапов: постановка и выбор

⁷ Конвергенция – от лат. convergo – приближаюсь, схожусь. В экономике подразумевают объединение экономических систем, появление общих черт, характеристик, институтов. В данном случае имеется в виду измерение уменьшения неравенства между различными национальными экономиками.

цели исследования, определение принципов исследования, разработку методики исследования, в том числе выбор методов, способов и инструментов исследования, решения вопроса о способах проверки результатов исследования. Каждая научная, в том числе и экономическая, школа (течение) разрабатывали свою методологию исследования, тогда как методика исследования, используемая в различных школах (течениях), может иметь достаточно схожие черты.

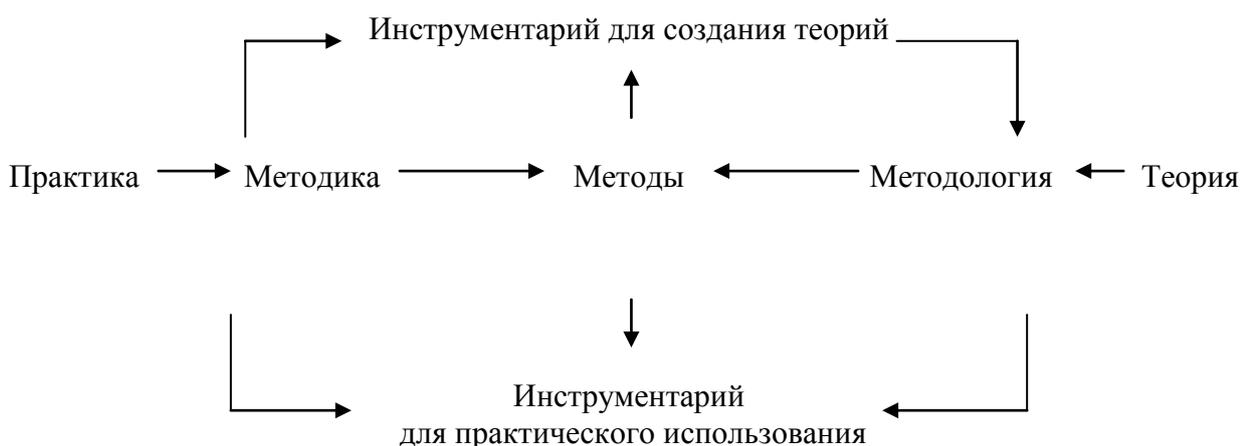


Рис. 1. Взаимосвязь методики и методологии

Так, марксизм изучал экономическую систему с точки зрения классового подхода, историческая (институциональная) школа – с точки зрения исторического развития (исторического развития институтов), неоклассическая школа – с точки зрения маржинального анализа и т.п., но и те, и другие, и третьи применяли методики, например, достижения оптимального результата.

Методология, методики, методы и инструменты исследования являются важнейшими элементами познавательного процесса. Познавательный процесс условно можно поделить на несколько стадий (рис.2).

Первую стадию процесса мы назовем «от практики к конкретному знанию». Она подразумевает переход от чувственного восприятия действительности и формирования представлений о ней к выработке суждений и умозаключений. Методы, используемые на данной стадии исследования,

достаточно понятны и просты. Они включают в себя: наблюдение, сравнение, которое, в свою очередь, может осуществляться при помощи таких методов, как измерение и аналогия, а также обобщение, создающее основу для классификации явления.

Рассмотрим более подробно методы, применяемые на первой стадии исследования.

Наблюдение – именно с него, как правило, начинается научное исследование. Наблюдение используется для получения и накопления первичной эмпирической информации относительно изучаемого объекта, а также для проверки и обоснования истинности выдвигаемых гипотез. *Наблюдение* как общенаучный метод исследования представляет собой *направленное и планомерное, систематическое отслеживание наиболее значимых фактов, явлений, процессов, их регистрацию, описание, систематизацию, выявление особенностей и закономерностей*. Отличительной чертой научного наблюдения является изначальный выбор цели исследования, задач, процедуры осуществления, а также его регулярность. Наблюдение относится к эмпирическим методам исследования и чаще всего осуществляется в полевых (естественных) условиях, реже – в лабораторных. Оно содержит следующие обязательные элементы: объект, субъект, средства, условия, цель, исходя из которых формулируют задачи наблюдения и интерпретируют его результаты. Важным является «отстранение» наблюдателя, его «не влияние» на результаты исследования. Дополнительно наблюдение может включать в себя измерение и эксперимент.

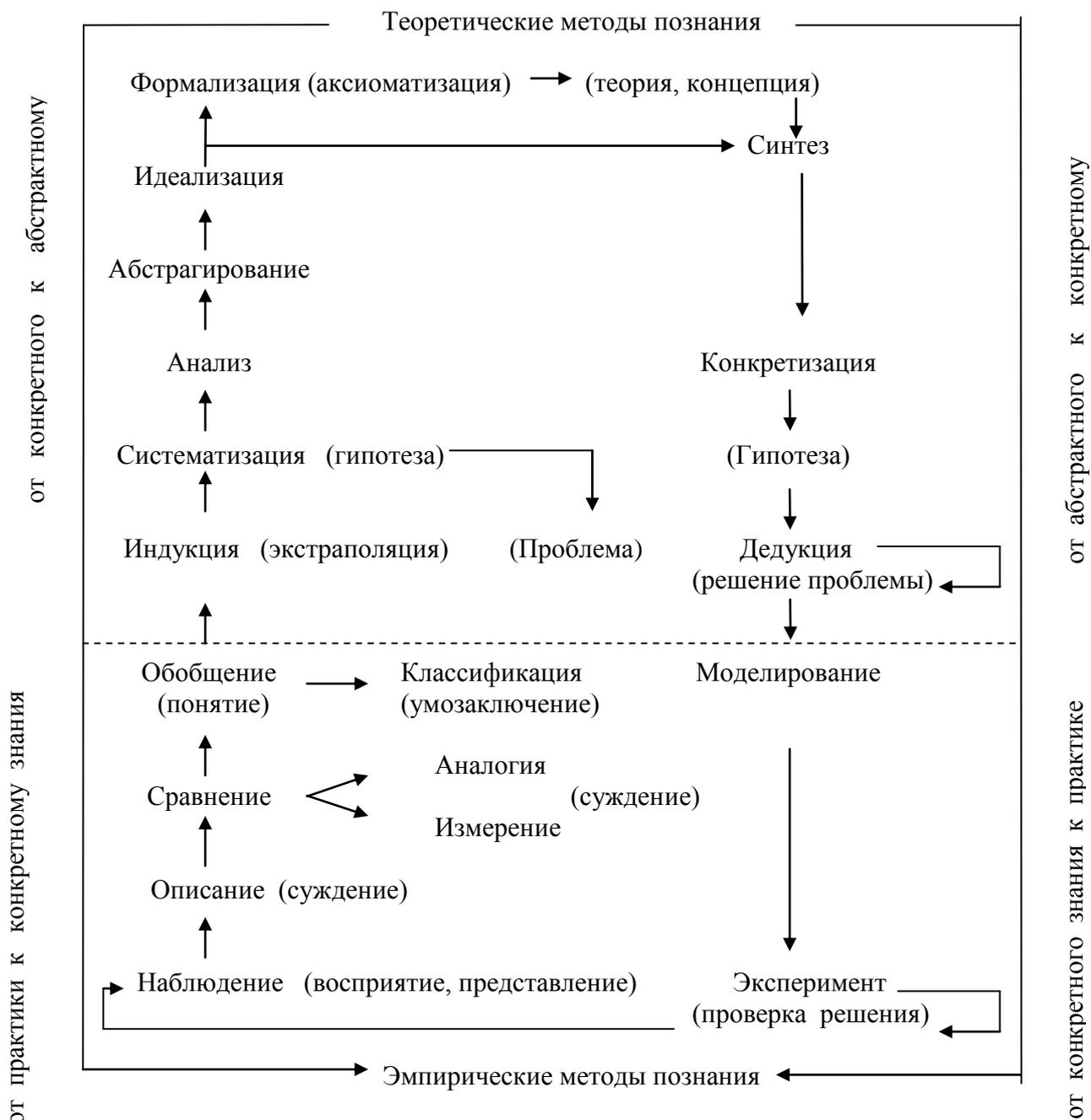


Рис.2. Схема применения общенаучных методов в процессе познания

Хотя существует разнообразие способов проведения наблюдения, его принято относить к наиболее элементарным методам исследования. К достоинствам данного метода исследования можно отнести возможность отслеживания фактов, явлений, процессов во времени, изучения их развития и динамики. Результаты наблюдения интерпретируют с помощью качественных, сравнительных и количественных показателей. Путем наблюдения были открыты многие экономические закономерности и законы. В экономике труда,

например, наблюдение используется как специальный метод исследования (метод хронометража рабочего времени) для обоснования норм выработки работника. Наблюдение играет важную роль при изучении динамики и развития экономических явлений. На основе наблюдений строятся «паутинообразные» модели динамики спроса в микроэкономике, динамические модели экономического роста в макроэкономике, изучаются новые экономические явления.

Несмотря на то, что описание неразрывно связано с научным наблюдением, его можно рассматривать как отдельный метод исследования. *Описание* – это общенаучный эмпирический метод исследования, основанный на наблюдении и представляющий собой языковую (знаковую) фиксацию эмпирических данных об объекте исследования, т.е. его языковую модель. С помощью описания систематизируются данные об объекте исследования, его специфика и поведение «переводятся» в определенную языковую конструкцию, интерпретируются в определенной теоретической системе, что зачастую приводит к достаточно серьезным искажениям полученной в результате наблюдения информации и научным дискуссиям. Тщательность и регулярность описания характеристик объекта позволяют собрать более достоверную информацию и получить более точное представление, а значит, суждение о действительности. На основе описания строится, например, так называемая позитивная экономика.

Еще один широко распространенный метод исследования – сравнение. Недаром говорится, что "все познается в сравнении". *Сравнение* – это общенаучный метод исследования, основанный на сопоставлении эмпирических фактов в целях выявления общих и отличительных черт явлений (процессов). При этом в единую группу выделяют факты, имеющие общие сущностные характеристики. Выявление общего, повторяющегося в явлениях, служит ступенью на пути к познанию законов и закономерностей. При этом представление об объекте сравнивают с прошлыми знаниями и представлениями о нем, с его прошлым и с другими, как правило,

аналогичными, объектами. Для того чтобы сравнение было эффективным, оно должно удовлетворять двум основным требованиям. Во-первых, сравниваться должны лишь такие явления, между которыми может существовать определенная объективная и существенная общность характеристик. Во-вторых, для познания объектов их сравнение должно осуществляться по наиболее важным, существенным (с точки зрения поставленной задачи исследования) признакам. Кроме того, сравнение может включать в себя еще и такие методы научного познания, как аналогия и измерение.

Аналогия выступает более конкретным методом исследования. Можно отметить, что *аналогия* – это общенаучный эмпирический метод исследования, основанный на *приписывании каких то характеристик объекту на основе того, что у него есть общие с уже изученным другим объектом характеристики*. Так как не все явления поддаются наблюдению, то можно сделать некоторые предположения по поводу аналогичных явлений и тем самым расширить сферу исследования. Факт широкого применения аналогии в экономике подтверждают понятия, заимствованные из других наук («благо» – из теологии, «ликвидность» – из физики, «инфляция» – из медицины и т.п.). Многие открытия в экономической теории были сделаны благодаря аналогии. Так, Ф. Кэне предложил аналогию между кровообращением в человеческом организме и движением товарных и денежных потоков в национальной экономике. Изучение механического равновесия позволило французскому экономисту О. Курно выдвинуть идею об экономическом равновесии. Аналогия, таким образом, играет важную роль в рождении новых идей и формулировке новых гипотез.

Измерение относится к общенаучным эмпирическим методам исследования и представляет собой процедуру *определения численного значения некоторой величины объекта посредством ее сопоставления с единицей измерения*. Ценность этой процедуры в том, что она дает точные, количественно определенные сведения об окружающей действительности. Важнейшим показателем качества измерения, его научной ценности является

точность, которая зависит от знаний и умений исследователей, выбранной методологии и методов исследования, а также от имеющихся возможностей и измерительных приборов.

Сравнение, поиск аналогий и измерение делают суждения о собранных фактах более адресными и достоверными. На этом этапе эмпирические методы исследования уступают дорогу теоретическим методам.

Итак, собранные на эмпирическом этапе исследования факты нуждаются прежде всего в обобщении. *Обобщение* – общенаучный теоретический метод исследования, основанный на *выделении и объединении явлений или процессов, имеющих сходные характеристики*. Важную роль в выделении общего среди наблюдаемых явлений играет интуиция. Она позволяет на основе выявления особенностей и закономерностей происходящих процессов выдвинуть новую гипотезу, сформулировать новое суждение и т.п. Обобщение находит широкое применение в экономической теории при изучении экономических явлений и процессов. Практически все гипотезы экономической теории выстроены на основе обобщения имеющихся эмпирических фактов.

На основе обобщения проводится классификация явлений и осуществление их группировок (ранжирование). *Классификация* – это общенаучный теоретический метод исследования, подразумевающий *разделение всех изучаемых предметов на отдельные группы в соответствии с каким-либо важным для исследователя признаком*. Классификация особенно часто используется в описательных науках. Группировка и ранжирование требуют выявления критериев (оснований для классификаций и ранжирования). Наличие разносторонних критериев делает исследовательский процесс комплексным и достоверным. Разнесение на группировки и ранжирование факторов позволяет провести более эффективный фактологический анализ.

Разработка понятий, их классификация, создание гипотетических умозаключений также могут рассматриваться как результат данной стадии исследования. Ее результативность зависит в первую очередь от эффективности методик использования методов познания, опыта и

инструментов, необходимых для проведения наблюдения, сравнения и измерения.

Обобщение и классификация явлений приводят исследователя к следующей стадии изучения, которую мы назовем «от конкретного к абстрактному». На данной стадии прделывается очень большая работа по «формализации» фактологического материала, в результате которой из эмпирических представлений, знаний об объекте складывается целая теория или даже концепция.

Данная стадия исследования начинается с индукции. *Индукция* – это общенаучный теоретический метод исследования, базирующийся на *умозаключениях от частного к общему*. Иногда данный метод отождествляют с методом восхождения от простого к сложному. Индукция (или «наведение» на мысль) бывает полная и частичная. Полная индукция состоит в исследовании каждого случая, входящего в класс явлений, по поводу которого делаются выводы. Подобная возможность представляется редко, поскольку отдельных случаев множество. В связи с этим, индукция обычно применяется на основе изучения типичных случаев, что позволяет экономить средства и время. Но индукция на основе ограниченного объема данных не приводит к универсальным, или широко применимым, принципиальным заключениям.

Метод индукции активно используется и в экономической теории. Например, известно, что полезность блага для конкретного потребителя снижается с потреблением каждой дополнительной его единицы (закон снижающейся предельной полезности), значит, можно сделать вывод, что все потребители данного товара будут продолжать совершать покупки товара при условии снижения его цены. Естественно, в данном случае мы имеем дело с частичной индукцией, поэтому понятие «все» для нас будет сопрягаться с понятиями «теоретически», «вероятно», «скорее всего», т.е. «все» в рамках действия определенных принципов экономической теории и с известной долей условности. На практике же может встретиться «нерациональный»

потребитель, который своим поведением опровергнет действие данного закона в реальной жизни, но общая тенденция, тем не менее, сохранится.

Индукция также предполагает экстраполяцию знаний. *Экстраполяция* - это общенаучный теоретический метод исследования, основанный на *распространении выводов, полученных из наблюдений над одной частью явления в прошлом на другую его часть в будущем*. Экстраполяция позволяет расширить знания, обогатив их прошлым опытом.

При изучении социально-экономических явлений часто используется пространственная экстраполяция в виде переноса информации с частично обследованного населения на все в совокупности, не подвергнутого наблюдению. Примером такой экстраполяции могут служить обследования населения на предмет занятости, проводимые по методике МОТ⁸.

Использование индукции и экстраполяции ведет к систематизации научного знания. Под понятием *систематизация* принято подразумевать общенаучный теоретический метод исследования, позволяющий *определить отношения между различными группами факторов и объединить их на основе этого в единое целое – теорию*. Естественно, истинность данной теории зависит от многих обстоятельств: выбора объекта наблюдения, периода времени, методик, инструментов и т.п., в связи с чем результатом данного процесса первоначально выступает «предполагаемая теория», т.е. гипотетическая теоретическая конструкция, на основе которой формулируется дальнейшее направление изучения либо подтверждается прежнее, если оно было ранее сформулировано.

Сравнение «предполагаемой теории» и теории с фактами может обнаружить некоторые противоречия, для снятия которых требуется анализ теории. *Анализ* – это общенаучный теоретический метод исследования, который предполагает *мысленное или фактическое разделение целого на части в целях изучения каждой из этих частей отдельно (последовательно)*.

⁸ МОТ – международная организация труда.

В экономической теории такой прием встречается довольно часто. Так, при изучении рыночного равновесия вначале отдельно рассматривают спрос и его факторы, без учета количества произведенной продукции, затем отдельно – предложение и его факторы, без учета потребностей в производстве данного товара, затем отдельно механизмы ценообразования и т.д.

Для изучения каждой части в отдельности требуется абстракция. Абстрагирование носит в умственной деятельности универсальный характер, ибо каждый шаг мысли связан с этим процессом или с использованием его результата. *Абстракция* – это общенаучный теоретический метод исследования, основанный на *отвлечении в процессе познания от «внешних» явлений, являющихся несущественными, случайными, нетипичными, второстепенными, на их игнорировании и акцентации внимания только на существенные характеристики.* Именно абстрагирование позволяет сосредоточиться на наиболее важных чертах явления, понять его глубокое содержимое, выявить его суть. На основе абстрагирования строится категориальный аппарат науки. Значение абстрагирования возрастает в тех сферах знаний, где исключается возможность экспериментального подтверждения результатов исследования либо данный процесс является слишком сложным и затратным.

В экономической теории метод абстракции используется при построении экономических моделей, анализа конкурентных рыночных структур, автаркий, микроэкономических теорий международной торговли и т.д. Так, построение общественной кривой безразличия основывается на двух очень важных, но весьма абстрактных предположениях: предпочтения потребителей идентичны (у всего населения страны!) и однородны (т.е. не меняются с ростом дохода). Несмотря на большую сомнительность данных предположений, дальнейшее построение микроэкономической теории международной торговли позволяет делать весьма важные выводы, касающиеся функционирования «открытых» национальных экономик.

Для того, чтобы изучить суть явления, нужно рассмотреть его в «экстремальной ситуации». Для этого используется идеализация. *Идеализация* – это общенаучный теоретический метод исследования, представляющий собой *мысленное конструирование эталонных условий, т.е. ограниченных от случайных, нетипичных, второстепенных явлений, которое становится предпосылкой проявления наиболее существенных свойств изучаемого объекта.* Идеализация широко распространена в теоретических науках.

В экономической теории идеализация необходима для построения экономических моделей на основе закономерностей. Например, модели «совершенной конкуренции» или «чистой монополии» являются идеальными образами, не претендующими на многообразие действительности.

Абстрагирование и идеализация являются основой для метода формализации. *Формализация* – это общенаучный теоретический метод исследования, основанный на *представлении какого-либо процесса или явления в виде формальной, знаковой системы или числового исчисления (в виде формул).* Формализация выступает некой вершиной теоретического исследования, когда упорядоченное множество фактов приобретает форму закона, закономерности, правила, а изученная закономерность, в свою очередь, – форму уравнения, выражения, равенства и т.п. На основе формализации в экономической теории строятся экономические модели, выводятся функциональные зависимости, делаются расчеты. Формализация лежит в основе применения экономико-математических методов исследования.

Параллельно с формализацией завершением процесса восхождения от конкретного к абстрактному может выступить еще один метод научного исследования – аксиоматизация. *Аксиоматизация* – это общенаучный теоретический метод исследования, основанный на *выдвижении гипотез, т.е. положений не требующих доказательств.* Так, аксиоматизация используется для формирования изначальных предпосылок теорий, создания основных теоретических принципов. Результативность данной стадии исследования проявляется в выдвижении теорий и концепций и зависит в первую очередь от

знаний и интуиции исследователя. Эта стадия исследования имеет значение для формирования теоретических наук, служащих инструментарием для практических действий.

Третья стадия исследования – *«от абстрактного к конкретному»* - начинается с синтеза абстракций и идеализированных представлений. *Синтез* – это общенаучный теоретический метод исследования, представляющий собой *объединение частей в единое целое*. Таким образом, синтез может быть рассмотрен как парный метод анализу. Благодаря синтезу происходит выявление новых существенных характеристик, нового качества знания, складывается комплексное представление об объекте.

Так, в экономической теории на основе полученных представлений о спросе и предложении выводят понятие «рыночное равновесие». Такой подход позволяет провести поэтапное, логически выстроенное исследование и понять сущность явления.

Для того чтобы теория нашла практическое применение необходимо провести конкретизацию. *Конкретизация* – это общенаучный теоретический метод исследования, основанный на *выделении из общего теоретического знания об объекте группы проблем, требующих практического решения*. В дальнейшем выдвигается новая гипотеза, представляющая собой предпосылку решения конкретной проблемы.

Гипотеза также может быть рассмотрена и как предполагаемая теория (как нами было замечено ранее), и как определенный общенаучный метод исследования, основанный на *выдвижении принципиально нового, еще не апробированного знания*.

Выдвинутую гипотезу проверяют на фактах методом дедукции. *Дедукция* – это общенаучный теоретический метод исследования, базирующийся на *умозаключениях от общего к частному и представляет собой логически строгое выведение следствий из общих положений (гипотез) в целях решения конкретной проблемы*. Иногда данный метод отождествляют с методом восхождения от сложного к простому.

В экономической теории, как и в голове знаменитого детектива Шерлока Холмса, многие конкретные задачи решаются на основе данного метода. Так, исходя из маржинального правила максимизации прибыли, находят параметры равновесия конкретной фирмы, при которых ее предельный доход будет равняться ее предельным издержкам.

Результативность данной стадии исследования определяется зрелостью выдвигаемых теорий и стабильностью условий, в которых происходит изучение исследуемого объекта. Слабо апробированные на практике теории могут привести к появлению неких парадоксов, а кардинальное изменение условий может привести к получению принципиально нового, отличного от предполагаемого, результата. В экономической теории примерами таких парадоксов могут служить «парадокс Гиффена» и «парадокс Леонтьева»⁹.

Четвертая стадия исследования – «от конкретного к практике» - необходима для проверки предлагаемого решения проблемы путем рассмотрения его в реальных условиях либо условиях, приближенных к реальным. В случае, когда экспериментирование невозможно либо является слишком дорогим или продолжительным, обращаются к моделированию.

Моделирование – общенаучный метод исследования, представляющий формальное описание процессов или явлений, форма и структура которых определяется как объективными свойствами, так и субъективными задачами исследования. Данный метод исследования может быть отнесен как к теоретическим, так и, при определенных обстоятельствах, к эмпирическим. Модель представляет собой искусственное воспроизведение интересующего объекта в специально созданных условиях. При этом может быть воспроизведен механизм рассматриваемого явления, выведена функциональная зависимость либо причинно-следственные связи, а сама модель представлена в виде схемы. Естественно, что создание модели сопряжено с частичной потерей информации, являющейся с точки зрения исследователя несущественной и

⁹ «Парадокс Леонтьева» - особенность, обнаруженная американским экономистом В. Леонтьевым в 1957 г. при эмпирическом тестировании гипотезы Хекшера-Олина, заключающаяся в том, что вопреки теории США импортировали капиталоемкую продукцию и экспортировали трудоемкую, обладая большими запасами капитала.

затрудняющей выделение основной, глубинной сущности изучаемого объекта. Моделирование широко распространено в теоретических науках, имеющих дело со сложными, многофакторными явлениями и процессами.

Моделирование имеет широкое распространение и в экономической теории. В микроэкономке рассматриваются модели потребительского поведения, производства, рынков совершенной и несовершенной конкуренции и т.п. В макроэкономике – модель совокупного спроса и совокупного предложения (AD-AS), модель равновесия на рынках благ и денег (IS-LM), модели экономического роста и т.п. Простейшим видом математического моделирования является моделирование в двухмерном пространстве – при помощи графиков, более сложным – компьютерное моделирование.

Другим методом исследования, используемым для проверки предлагаемого решения проблемы, является эксперимент. *Эксперимент* – метод научного познания, представляющий собой *непосредственное воздействие на реальный объект или окружающие его условия, производимое в целях его познания и относящееся к общенаучным эмпирическим методам*. Он относится к наиболее распространенным научным методам, служащим для определения истинности полученного знания. Эксперимент обычно включает в себя наблюдение и измерение, а также непосредственное физическое воздействие на изучаемые объекты. В эксперименте можно выделить следующие обязательные элементы: цель эксперимента; объект экспериментирования; условия, в которых находится или помещается объект; средства эксперимента; материальное воздействие на объект.

При проведении эксперимента могут преследоваться две цели: установление каких-либо закономерностей или обнаружение фактов либо проверка некоторой гипотезы или теории. Первый вариант экспериментов называют «поисковыми». Результатом поискового эксперимента является новая информация об изучаемой области. Однако чаще всего имеет место второй вариант эксперимента. Такой эксперимент называется «проверочным».

Экспериментальное изучение объектов по сравнению с наблюдением имеет ряд преимуществ: в процессе эксперимента становится возможным изучение того или иного явления в "чистом виде", т.е. без влияния второстепенных факторов; при необходимости можно повторить эксперимент. По мысли Ф. Бэкона, природа вещей лучше обнаруживает себя в состоянии искусственной стесненности, чем в естественной свободе.

Примером эксперимента в экономике является знаменитый «Хартонский эксперимент» по повышению производительности труда на предприятии одной из английских компаний, длившийся 13 лет, однако имеющий весьма важное значение для развития современного менеджмента. В результате данного эксперимента профессор кембриджского университета Э. Мейо был сделан вывод о возможности влияния на производительность труда через создание благоприятного микроклимата в малом производственном коллективе.

К сожалению, в экономике экспериментирование является весьма сложным и затратным занятием, порой требующим длительного периода времени наблюдения. К тому же на результат эксперимента может повлиять социальный и психологический факторы, так как в подобных экспериментах обычно объектами исследования выступают люди.

Процесс научного познания носит перманентный (непрерывный и обязательный) характер. Наука не имеет границ. Эксперимент должен проходить под наблюдением, его результаты нуждаются в описании, сравнении и обобщении и т.д. А старая гипотеза является основой для появления новой, требующей нового доказательства, новых сил и смелых идей.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение таким понятиям, как «метод», «методика» и «методология».
2. Какие методы научного познания выделяют с точки зрения широты их применения? Приведите примеры.

3. В чем отличие общенаучных, специфических и частнонаучных методов познания?
4. Назовите отличительные черты теоретических, эмпирических и условно теоретических методов исследования.
5. Опишите классификацию методов научного познания с точки зрения «механизма» получения информации?
6. Назовите основные факторы, влияющие на выбор инструментов и методов познания.
7. Назовите и опишите основные стадии научного познания.

1.4. Объект и предмет экономической теории

Вопросы к рассмотрению

1. Экономическая система как объект экономической теории.
2. Предмет экономической теории и проблема его определения.
3. Определение предмета экономической теории в различных экономических концепциях.
4. Предмет современной экономической теории.

Основные понятия и категории: объект экономической теории, предмет экономической теории, хозяйственная жизнь общества, хозяйствующий субъект, экономический выбор.

Современная экономическая теория носит не только описательный характер, но и формирует теоретическую платформу для проведения экономической политики, включая ее нормативно-правовое оформление, а также выступает теоретической основой внедрения эффективных технологий управления – как на микроуровне, так и на макроуровне, являясь одновременно и фундаментом, и «философией» экономического знания.

В связи со сказанным, *объектом* экономической теории выступает хозяйственная жизнь общества, ее *экономическая система*, целью функционирования которой является достижение *выгоды* как конкретными экономическими агентами, их группами, так и всем обществом в целом (общественной пользы или общественного благосостояния).

Если объект экономической теории достаточно очевиден, то ее предмет, т.е. наиболее важное для исследования в объекте, вызывал, вызывает и, очевидно, будет вызывать жаркие споры и дискуссии. Так, например, рассматривая экономическую теорию как политическую экономию, одна из руководителей социал-демократической партии в Германии Р. Люксембург (1871-1919) отмечает, что «политическая экономия – удивительная наука. Трудности и разногласия начинаются с первых шагов в этой области, уже с элементарного вопроса: Каков собственно предмет этой науки? Как бы правдоподобно это ни звучало, несомненно, однако, что большинство специалистов по политической экономии весьма туманно представляют действительный предмет своих ученых изысканий».¹⁰ Противоречие в трактовке предмета «экономикса», т.е. рыночной экономики, представлено концепциями неоклассической и кейнсианской школ. Приверженцы институциональной экономической теории пытаются расширить предмет «экономикса», введя в него понятие «экономические институты»¹¹.

Попробуем вкратце описать те проблемы, которые осложняют определение предмета современной экономической теории.

Во-первых, не существует единого мнения по поводу возможности включения политической экономии в структуру современной экономической теории. Несмотря на то что в целом российская экономическая мысль давно научилась отделять «экономикс» от политической экономии, ряд отечественных экономистов (Д. Львов, В. Пугачев, А. Булатов и др.)

¹⁰ Люксембург Р. Введение в политическую экономию: Пер. с нем. 4-е изд. М.1930. С.1.

¹¹ Такая попытка содержится в работах многих современных экономистов, например в статьях Д. Хиршлейфера «Расширение сферы деятельности экономики» (1985), М. Грановеттера «Экономические институты как социальные конструкции...» (1992) и др.

настаивают на том, что политическую экономию необходимо синтезировать в курс общей экономической теории.

Во-вторых, современная экономическая теория (экономикс) действительно ограничивается изучением развитого рыночного хозяйства, основу которого составляют товарно-денежные отношения.

В-третьих, современная смешанная экономика, в которой сочетаются рынок и активное вмешательство государства в экономическую сферу, а также происходит рост нерыночных операций, выходит за рамки «экономикс».

В-четвертых, цикличность развития экономической системы предстает перед глазами исследователя как постоянная смена приоритетов в настройке экономического механизма.

В-пятых, изменение потребностей, обусловленное повышением уровня жизни, особенно в странах «золотого миллиарда»¹², рост нерыночных операций в связи с расширением сферы деятельности транснациональных корпораций, актуализация маркетинговой деятельности в связи с обострением конкуренции на региональных рынках сузили сферу применения «экономикса».

В-шестых, в современном мире активно происходят процессы глобализации и интеграции экономики, складывается единая мировая экономическая система. В этих условиях экономические интересы нередко уступают место политическим приоритетам.

Экономическая теория, как и любая теоретическая наука, исторически конкретна, поэтому область ее исследования соотносима со временем и пространством. Например, условия обмена и производства времен короля Генриха IV кардинально отличаются от условий эпохи промышленных переворотов. С изменением условий меняется и предмет экономической теории.

Подобно алхимикам, занимавшимся поиском «философского камня», экономисты всех эпох и народов искали источник богатства и власти (выгоды).

¹² Под понятием «Золотой миллиард» в мировой экономике принято подразумевать группу ведущих стран мира, практически определяющих тенденции мирового экономического развития и получающих значительную часть доходов.

Именно этот источник и становился предметом изучения экономической теории. Каждая новая школа начиналась с критики предшественников, а значит, с критики устаревших догм и предпосылок.

Меркантилисты¹³, отражавшие интересы нарождающейся торговой буржуазии, занимались исследованием внешней торговли, полагая, что она является основным источником богатства народов. Под богатством они подразумевали ценные металлы, физический прирост которых в стране в результате проведения государством протекционистской политики должен был обеспечить рост и процветание. Таким образом, мы можем предположить, что в рамках меркантилистской школы изучался выбор государственной внешнеторговой стратегии эффективного использования ограниченных ресурсов.

Физиократы¹⁴, отражавшие интересы нарождающейся промышленной буржуазии, полагали, что богатство создается в результате производства. Однако в то время производство носило аграрный характер, и основным фактором производства была земля. Таким образом, мы видим, что в рамках физиократической школы изучался выбор условий и способов сельскохозяйственного производства в целях эффективного использования ограниченных ресурсов.

Представители школы классической политэкономии¹⁵, воспроизводя некоторые идеи физиократов, рассматривали экономическую теорию как науку о богатстве, создающемся в процессе промышленного производства. Так, «отец политической экономии» английский экономист Адам Смит (1723-1790) полагал, что предметом экономической науки является общественное экономическое развитие и рост благосостояния общества. При этом развитие

¹³ Меркантилисты – первая экономическая школа, которая возникла в XVI в. в Англии, Франции, Италии и отражала интересы торговой буржуазии. Представители данной школы полагали, что источником богатства является международная торговля, выступали за поддержание активного сальдо торгового баланса (превышения экспорта над импортом товаров) и политику протекционизма (политика создания благоприятных условий для отечественного производителя и ограничения импорта).

¹⁴ Физиократы – представители физиократической школы, возникшей во 2-й половине XVIII в. во Франции как критика меркантилизма и отражающей интересы промышленной буржуазии. Представители данной школы видели источник богатства в сельскохозяйственном производстве.

¹⁵ Школа классической политэкономии – направление экономической мысли XVIII – начала XIX в., выступающее за свободу предпринимательства и ограничение государственного вмешательства в экономику.

экономики, с его точки зрения, опирается на материальные ресурсы общества, использование которых ведет к созданию благ и богатства народов. Представители классической школы политэкономии пытались выявить общие закономерности развития экономической системы. Иными словами, представители классической школы политэкономии изучали выбор форм общественного развития в целях эффективного использования ограниченных ресурсов.

Представители сформировавшейся в Германии исторической школы¹⁶ полагали, что каждая нация имеет свой особый путь развития, обусловленный различными историческими периодами. Подобно меркантилистам, они рассматривали роль государства в регулировании экономических и прежде всего внешнеторговых отношений, выступая за протекционизм во внешней торговле. Подобно представителям классической школы политэкономии, они пытались охватить различные сферы проявления экономической жизни. В отличие от последних, они использовали «исторический метод» познания. Таким образом, мы можем предположить, что в рамках исторической школы изучался национальный выбор осуществления государственной политики в целях эффективного использования ограниченных ресурсов.

Представители марксизма¹⁷, акцентируя внимание на антагонизме, лежащем в основе движения истории, изучали выбор общественных отношений для реализации интересов пролетариата в целях эффективного использования ограниченных ресурсов.

Маржиналисты¹⁸ занимались изучением проблем выбора, который осуществляют экономические субъекты в целях эффективного использования

¹⁶ Историческая школа – направление экономической мысли 2-й половины XIX в., зародилась и получила свое развитие в Германии как наука о национальном хозяйстве. Представители исторической школы использовали исторический метод в качестве основного научного метода познания и отводили важную роль государству как основному регулятору экономической жизни.

¹⁷ Марксизм – философское, экономическое и политическое учение, возникшее в 1840-х гг. в Германии и отражающее интересы пролетариата. Основателями марксизма являются К. Маркс и Ф. Энгельс.

¹⁸ Маржиналисты – школа, возникшая в середине XIX в. в связи с развитием капитализма и ростом конкуренции и положившая в основу теории маржинальный анализ, т.е. анализ выбора оптимального решения при помощи предельных величин.

ограниченных ресурсов. При этом они впервые предложили анализ с помощью «предельных величин».

Представители кейнсианской¹⁹ школы переключились на макроуровень и исследовали методы и инструменты государственного регулирования экономических процессов. Таким образом, кейнсианцы изучали методы и инструменты регулирования государством совокупного спроса для эффективного использования ограниченных ресурсов.

Но кейнсианские рецепты имели достаточно ограниченную область применения. Монетаристы²⁰ сосредоточили свое внимание на управлении денежной массой как основном средстве выхода из экономического кризиса и борьбы с высоким уровнем инфляции. Они смогли, используя математический аппарат, показать, как количество денег в обращении оказывает влияние на другие макроэкономические показатели. Таким образом, монетаристы изучали методы и инструменты регулирования государством денежной массы в целях эффективного использования ограниченных ресурсов.

В рамках институциональной²¹ школы традиции, обычаи, нормы представляются в качестве основных факторов, влияющих на экономические процессы. Иными словами, институциональная теория изучает выбор путей использования социальных институтов для эффективного использования ограниченных ресурсов.

Таким образом, можно констатировать, что все экономические школы, несмотря на большой разброс точек зрения, исследовали вообще-то одно явление, а именно: *выбор форм использования ограниченных ресурсов для получения какой-либо выгоды*, различаясь по уровню исследования экономической системы, выбора приоритетов и методов исследования и т.п.

¹⁹ Кейнсианская школа – направление экономической мысли, получившее название по имени его основателя английского экономиста Дж. М. Кейнса. Данная школа возникла как реакция на мировой экономический кризис 1929-33 гг. и выступала за формирование системы государственного регулирования экономики.

²⁰ Монетаристы – школа, получившей широкое распространение в 1970-е гг., сводящая государственное регулирование к проведению денежно-кредитной политики. Основателем школы является американский экономист, лауреат Нобелевской премии М. Фридман.

²¹ Институциональная школа – направление экономической мысли, сформировавшееся в 1920-30 гг. в США и исследующее социально-экономические факторы развития общества и институты, понимаемые как совокупность общественных взаимоотношений, выделяемых с точки зрения общих норм, правил, традиций и обычаев.

Иными словами, интеграция различных точек зрения на предмет экономической теории позволяет сделать следующий вывод: *предметом экономической теории является выбор хозяйствующими субъектами путей удовлетворения собственных потребностей в условиях ограниченных возможностей*, определяемых особенностями существующей экономической системы и доступными методами освоения действительности.

Вопросы для самоконтроля

1. Каждая ли наука имеет свой предмет и объект изучения? Что является объектом и предметом изучения науки?
2. Что изучает экономическая теория? Каков ее объект?
3. Что включает в себя хозяйственная жизнь общества? Подберите синонимы к данному понятию.
4. Почему не существует единой трактовки предмета экономической теории?
5. Что изучает «общая экономическая теория»? В чем разница основных подходов «политической экономии» и «экономикса»?
6. В чем ограниченность современной экономической теории – «экономикса»?
7. Как определяли предмет экономической теории в различных экономических школах? Почему?

1.5. Структура современной экономической теории

Вопросы к рассмотрению

1. Классификация как важнейший инструмент структурирования научной теории.
2. Принципы и их роль в классификации научных знаний.
3. Систематизация научного знания.

4. Абстрактный объект как основной элемент структуры теоретического знания.
5. Критерии структурирования экономической теории.

Основные понятия и категории: структура, логико-математические теории, содержательные (описательные) теории, дедуктивные теории, недедуктивные теории, феноменологические теории, нефеноменологические теории, динамические (универсальные, или детерминистические) теории, стохастические (вероятностные) теории, система, абстрактный объект, аксиоматический метод, семантический метод, гипотетико-дедуктивный метод, микроэкономика, макроэкономика, наноэкономика, миниэкономика, мезоэкономика, международная экономика, транзитивная экономика, позитивная экономическая теория, нормативная экономическая теория, ex post, ex ante.

Любое теоретическое знание имеет свою логику построения, а значит, является упорядоченным, то есть структурированным. Однако большое разнообразие научных теорий и их постоянное развитие делает затруднительным выделение общих структурных элементов, из которых складывается теория, и вызывает скептицизм исследователей по поводу возможностей систематизации теорий. Действительно, скорее всего, невозможно предложить единую схему для описания какой-либо науки. Однако при условии классификации научных теорий структурирование представляется возможным и необходимым условием.

Первоначально, в момент зарождения, теория обычно представляет собой совокупность различного рода гипотез, идей и утверждений – т.е. представляет собой концептуальное образование, концепцию. По мере накопления знаний, они начинают структурироваться, между ними устанавливаются упорядоченные связи. В процессе прироста практического опыта и теоретических знаний благодаря которому гипотезы получают право на

дальнейшее развитие или опровергаются, происходит систематизация накопленной информации, каждому утверждению определяется свое место в теории. Как известно, зарождение маржинализма, например, началось с открытия принципа убывающей предельной полезности²², что дало толчок развитию теории потребительского поведения. Чуть позже применительно к сельскому хозяйству был открыт принцип убывающей предельной производительности (отдачи)²³, а еще позже этот принцип занял прочное место в теории производства. Стала создаваться структура микроэкономического знания.

Структура (от лат. *structura*) – это *форма устойчивых связей частей (элементов) объекта*, объединенных определенным образом в единое целое и обеспечивающих его целостность, сохранность основных его свойств при различных внутренних и внешних изменениях, а также его самоидентичность. Структура характеризует расположение частей (элементов), связи между ними и определяет внутреннее устройство рассматриваемого объекта.

Таким образом, характеристика структуры теоретического знания подразумевает прежде всего выявление основ связей, по которым будет проводиться структурирование, – принципы его построения. В основе структурирования могут лежать различные основания, соответствующие сущностным качествам объекта. Выбор основания, т.е. «угла зрения» для рассмотрения данного объекта, предопределяется целью исследования и может меняться в соответствии с теоретическими установками, изменением актуальности исследования или просто желаниями автора.

²² Принцип убывающей предельной полезности – основной принцип маржинализма. Согласно данному принципу по мере роста потребления каждая дополнительная единица блага приносит потребителю все меньшую и меньшую полезность.

²³ Принцип убывающей предельной производительности – основной принцип маржинализма. Согласно данному принципу в условиях, когда один фактор является постоянным, а другой (другие) переменным, по мере использования переменного фактора производства наступает такой момент, когда каждая единица переменного фактора дает все меньшую и меньшую отдачу.

Сама по себе теория как отдельный феномен также может быть структурирована. Критерии для такой структуризации разрабатывает науковедение.

Во-первых, все существующие теории можно разделить на два больших класса: логико-математические теории, которые часто называют формальными и абстрактными, и содержательные (описательные), которые исследуют конкретный эмпирический материал и опираются на практический опыт. С точки зрения данной классификации современную экономическую теорию, несмотря на то, что она заимствовала методы исследования из математики и формальной логики, используя методы математического моделирования и предельного анализа, следует, по всей видимости, отнести к содержательным теориям, как, впрочем, и многие другие социальные и гуманитарные теории.

Во-вторых, с точки зрения логического построения все существующие теории можно классифицировать на дедуктивные и недедуктивные. Под понятием дедуктивные теории подразумевают такие теории, в которых истинность посылок (суждений, из которых выводится новое суждений) с логической необходимостью влечет за собой истинность выводов, иными словами, истинность посылки полностью переносится на истинность заключения (характеристика логико-математических наук). Так как экономическая теория имеет возможность проверки своих гипотез на практике, то посылки в экономической теории не полностью обосновывают заключения. Они придают ему лишь вероятностный, правдоподобный характер. Иными словами: с точки зрения логического построения экономическая теория относится к недедуктивным теориям.

Однако экономическая теория активно использует и другие методы исследования: индукцию, сравнение, аналогию и т.п.

В - третьих, по глубине проникновения в сущность исследуемых явлений, а также по раскрытию внутреннего механизма протекающих процессов существующие на сегодняшний день теории можно подразделить на феноменологические (от греч. *phainomenon* – явление) и

нефеноменологические, иначе - сущностные, проникающие вглубь явлений. Данная классификация отражает степень зрелости соответствующей теории. Первоначально, при создании теории, анализируются факты, устанавливаются связи между явлениями, происходит систематизация научного знания. Так возникают феноменологические теории. Они являются описательными, систематизирующими известные явления. Такие теории обычно ограничиваются объяснением эмпирически наблюдаемых фактов, а основным методом познания в этих теориях выступает метод эмпирический. По мере накопления информации об изучаемых явлениях и появлении новых методов познания возникают нефеноменологические теории. Они являются в первую очередь объяснительными, устанавливающими причинно – следственные связи, раскрывая внутренний механизм исследуемых процессов. Современная экономическая теория благодаря освоению математических методов исследования преодолела сложный путь от феноменологического вида до нефеноменологического.

В-четвертых, с точки зрения характера предсказаний теории могут быть разделены на динамические (универсальные, или детерминистические) и стохастические (вероятностные) теории. Динамические теории благодаря абстрагированию от случайных, несущественных и вероятностных факторов дают точные, однозначные и достоверные предсказания. Иными словами, в этих теориях жесткая детерминация связана со значительной схематизацией и идеализацией изучаемых объектов. В стохастических, или статистически-вероятностных, теориях в связи с полнотой и большим многообразием исследуемых факторов выводы носят вероятностный характер, а теория определяет лишь общие тенденции развития, без точного и однозначного прогноза. Современная экономическая теория, особенно ее микроэкономический раздел, в большей мере носит стохастический характер.

Структурированное теоретическое знание может быть представлено в виде системы. *Система – это совокупность элементов, связанных таким образом, что у этой совокупности появляются свойства (системные*

свойства), отсутствующие у каждого элемента в отдельности. Систематизация полученных знаний является важнейшим направлением научной деятельности и осуществляется по мере накопления их необходимого объема. К крупнейшим исследователям – систематизаторам экономических знаний можно отнести А. Смита, А. Маршала, К. Маркса, П. Сэмюэльсона и др.

Использование в теоретическом анализе системного подхода обеспечивает полноту исследования, а структурирование – глубину и целенаправленность. Знание структуры изучаемого объекта также необходимо для комплексного его анализа и дает возможность получения более достоверной информации в процессе исследования.

Любая система, в том числе и система научного знания, обладает специфическими характеристиками. В соответствии, например, с гипотезой австрийского биолога-теоретика Людвиг фон Берталанфи (1901-1972), одним из пяти основных свойств любой системы является иерархия, т.е. любая система является подсистемой для более крупной системы и в то же время включает в себя другие подсистемы. Так, экономическая теория как система научного знания является подсистемой для экономической науки в целом, но сама она – система, т.е. более широкое образование, например, для кейнсианской теории.

Основным структурным элементом любой теории выступает абстрактный объект, то есть идеализированный образ, абстрагируемый от несущественных свойств исследуемого реального объекта в соответствии с целью и задачами исследования. Например, в современной экономической теории в роли таких абстрактных объектов могут выступать такие обобщенные феномены, как «потребители», «домохозяйства», «предприятия», «факторы производства», «предложение труда», «заработная плата» и т.п. Свойства абстрактных объектов выражаются в исходных понятиях теории, а также во взаимосвязях между ними - в аксиомах, теоремах, законах и принципах. Например, «предприятие» в экономической теории как абстрактный объект представлено в виде экономического агента, занимающегося производственной, коммерческой,

посреднической и т.п. деятельностью (свойства абстрактного объекта) и стремящегося к максимизации прибыли (цель деятельности абстрактного объекта, выступающая в виде аксиомы).

Каждая теория оперирует определенным набором понятий, которые в совокупности, объединенные в категориальную систему, создают структуру теории. Именно эта совокупность абстрактных объектов, находящихся в определенных логических отношениях друг с другом, определяет специфику данной теории. В случае изменения свойств абстрактного объекта меняется и структура, а значит, и сама теория.

В центре системы теоретического знания располагаются наиболее значимые установки, теоремы, концепции и доктрины. Они создают ядро теории, или парадигму, которая является на определенный момент развития теории фактически неизменной ее частью и придает устойчивость воззрениям, которые в нее включены. Периферию теории составляют исключения, парадоксы, новые и пока еще малоизвестные гипотезы, альтернативные теории, непроверенное еще знание, околонуучная информация и т.п. – это так называемый «защитный пояс» теории. Эти знания очень динамичны и под влиянием внешнего окружения теории достаточно быстро изменяются: некоторые гипотезы подтверждаются в процессе научного развития и переходят постепенно в «ядро» теории, другие опровергаются и отбрасываются, третьи пополняются и остаются еще в «защитном поясе» и т.д.

Существует множество методов построения научной теории: аксиоматический²⁴, семантический²⁵, гипотетико-дедуктивный²⁶ и т.п. Эти методы могут использоваться в научной теории как по отдельности, так и в

²⁴ Аксиоматический метод – способ построения научной теории в виде системы аксиом (постулатов) и правил вывода (аксиоматики), позволяющей путем логической дедукции получить утверждение (теорему) данной теории. Применяется в случае содержательного изложения теории. Широко используется в науках, основанных на математических методах.

²⁵ Семантический метод – способ построения научной теории в виде интерпретации имеющихся фактов, явлений на основе выявления их реального содержания. Часто используется в естествознании.

²⁶ Гипотетико-дедуктивный метод – способ построения научной теории, основанный на упорядочивании и систематизации научного знания. Представляет собой установление и анализ имеющихся фактов, их простейших индуктивных обобщений и выявление эмпирических законов. Используется в большинстве эмпирических наук, таких как биология, демография, история и т.д.

совокупности, но при этом каждая теория в зависимости от ее особенности, от ее специфики имеет свой основной метод построения.

В основе структуры современной экономической теории лежит аксиоматический метод, позволяющий установить логические связи между применяемыми понятиями и утверждениями теории. Наряду с достоинствами данная структура изложения научной теории имеет и ряд существенных недостатков. Подобное построение научной теории, например, основывается на абстрактных объектах, которые могут значительно отличаться от их «земных прототипов».

Аксиоматическая структура экономической теории особенно заметна в ее микроэкономическом разделе, где основные положения носят формализованный характер – особенно после так называемой «маржиналистской революции».

Структурирование современной экономической теории (рыночной версии) – «экономикс» также зависит от выбора «угла рассмотрения», под которым она изучается. Каждый ракурс предполагает свои методы экономического анализа.

Например, экономическая теория может быть структурирована по следующим критериям: 1) по уровню исследования (микро-, макро-, мега-...); 2) по предмету исследования (всеобщие законы экономического развития, такие как закон убывания предельной полезности, закон «невидимой руки рыночного механизма»...); 3) по ценностно-объективному наполнению (позитивная, нормативная экономика...); 4) по историческому критерию (меркантилизм, физиократия, кейнсианство...); 5) по временному критерию (ex post, ex ante (смотри ниже)); 6) по применяемым средствам и методам (эмпиризм, маржинальный анализ) и т.д.

Объект, предмет и метод исследования составляют неразрывную совокупность существенных элементов каждой теории. Именно они являются опознавательными маяками, позволяющими исследователю двигаться

избранным курсом, не натываясь на рифы «тирании слов и понятий», по мысли П. Самуэльсона.

Структурирование экономической теории по предмету исследования и историческому критерию были рассмотрены в предыдущих параграфах, в связи с чем в данном параграфе мы остановимся на других не менее важных критериях структурирования экономической теории: уровень исследования (иерархия) и ценностное наполнение.

В соответствии со структурой первого учебника по современной экономической теории, опубликованного в России, – учебника «экономикс» П. Самуэльсона, по уровню, или месту в иерархии, рассмотрения объекта исследования экономическая теория, как мы уже упоминали, делится на две основные части: микро- и макроэкономику. Нижний уровень составляет микроэкономика, верхний – макроэкономика.

Микроэкономика представляет собой часть экономической теории, которая рассматривает поведение отдельных экономических агентов, таких как домохозяйства, фирмы (предприятия), правительство и их выбор по определению наиболее эффективного способа использования ограниченных ресурсов. Понятие «микро» подразумевает малые величины. В понятие «домохозяйства» обычно включают отдельно живущего человека, неполную семью, полную семью, несколько семей, ведущих общее хозяйство, группу совместно живущих людей. Микроэкономика исследует также поведение отдельных фирм, организаций и их небольших объединений (картели, синдикаты, тресты и т.п.); отдельные рынки (естественной монополии, рынок хлебо-булочных изделий, велосипедов и т.п.); поведение отдельных правительственных агентов, регулирующих экономические процессы, происходящие на микроуровне (Министерство внешней торговли, государственное предприятие, Министерство социальной защиты). Иными словами, микроэкономика изучает неагрегированный реальный сектор, разбитый на множество теоретически почти не связанных между собой рынков отдельных товаров и услуг.

Но сами по себе «малые» величины (подобъекты) не являются существенной характеристикой данного раздела экономической теории, так как могут изучаться и в других направлениях экономического знания. Например, потребители и их выбор изучаются в курсе «Маркетинг», предприятия выступают в роли объекта в «Экономике предприятия», правительственные агенты и их выбор по регулированию рынков – в «Экономике государственного регулирования» и «Экономике общественного сектора» и т.д.

Также существует версия, представленная российскими экономистами Л.С. Тарасевичем, П.И. Гребенниковым и А.И. Леусским, в учебнике по микроэкономике, которая основана на том, что предметом исследования данной науки являются процессы рыночного ценообразования и его роль в национальном хозяйстве. В соответствии с данной версией можно предположить, что структурными элементами микроэкономики также выступают различные механизмы и методы ценообразования.

Существенной характеристикой микроэкономики выступает метод исследования. Имея дело главным образом с предельными показателями, современная микроэкономика опирается прежде всего на маржинальный (предельный) анализ, анализ «приростных величин». Изучая «идеальные» составляющие, то есть те состояния, к которым стремятся экономические субъекты или должны стремиться при рациональном поведении, микроэкономика активно использует методы моделирования и графического анализа.

Традиционный курс микроэкономики включает следующие теории: спроса и предложения, потребительского поведения, производства, издержек производства, рынков совершенной и несовершенной конкуренции, «фиаско» рыночного механизма, общего равновесия и пр. Так как эта часть экономической теории сформировалась значительно раньше, чем остальные, ее структура является относительно сформировавшейся и упорядоченной.

Макроэкономика представляет собой часть экономической теории, которая исследует крупномасштабные экономические явления во-первых, в

рамках страны, государства, в международных отношениях, такие как цикличность экономического развития, инфляция, безработица, экономический рост и т.п.; а во-вторых, выбор наиболее рациональных методов их регулирования. В определении понятия «макроэкономика» есть некая историчность. Понятие «макро» означает большой, длинный. Применительно к экономической теории слово «большой» может использоваться к определению экономической системы в целом.

В момент возникновения макроэкономики как науки процессы интеграции и глобализации были настолько слабы, что не имело большого смысла говорить о мировой экономике как единой экономической системе, в связи с чем данные вопросы в макроэкономике рассматриваются с позиции конкретного национального хозяйства, его внешнеэкономической политики.

Принято считать, что макроэкономика изучает национальное хозяйство, взятое в целом, т.е. агрегированную систему, включающую в себя как реальный, так и финансовый секторы. Являясь теоретической наукой, она, как и микроэкономика, анализирует «идеальные» условия на основе разработки моделей и установления причинно – следственных связей.

Первую часть макроэкономики, как правило, составляют модели закрытой экономики (автаркии). Это упрощенные модели, абстрагируемые от взаимосвязей стран с внешним миром и дающие относительно ясные представления об особенностях функционирования закрытой национальной системы и взаимосвязях ее элементов, то есть рассматриваются явления как бы «при прочих равных условиях». Такие модели очень редко отражают реальную действительность. Примером такой модели может быть традиционная экономическая система, в анализе которой можно пренебречь межстрановым взаимодействием.

Поскольку в современных условиях в индустриально-развитых странах существует смешанная экономическая система, интегрированная в мировое хозяйство, возникает необходимость рассмотрения моделей открытой экономики. Это более сложные модели, которые строятся на базе моделей

закрытой экономики посредством введения в них дополнительных условий, таких как наличие импорта, экспорта, вывоза капитала, мобильности рабочей силы и т.п.

Макроэкономический анализ абстрагируется от индивидуальных черт происходящих процессов, выявляя лишь существенные общие тенденции, характерные для всех элементов экономической системы одновременно. При этом большое внимание уделяется государству как основному органу регулирования экономических процессов. Можно даже утверждать, что макроэкономика изучает экономическую политику государства на уровне национального хозяйства, то есть выбор методов и инструментов государственной экономической политики. В реальных условиях данный выбор определяется конкретными историческими условиями, целями правительства, его добросовестностью и грамотностью.

В свою очередь государственная политика изучается и в других, более конкретных направлениях экономических знаний: регионоведение, государственное регулирование, внешнеэкономическая деятельность государства и т.п.

В макроэкономике используется множество теоретических подходов, часто по-разному объясняющих одни и те же экономические явления и дающих различные рецепты регулирования экономической системы. При этом каждая из моделей базируется на различных исходных предпосылках. Так, классическая экономическая школа исследовала равновесие в условиях достижения полной занятости, в то время как кейнсианская школа предположила возможность существования экономического роста в условиях инфляции и безработицы.

Специфическим методом макроэкономики выступает метод агрегирования, подразумевающий рассмотрение совокупных показателей в масштабах национального хозяйства. Показатели макроэкономики образуют систему национального счетоводства и используются для характеристики

национальной экономики, государственного планирования, проведения экономической и социальной политики государства и т.п.

Имея дело с крупными массивами экономических данных, макроэкономика не только использует статистическую информацию, но и сами методы статистического анализа, создавая для статистики, а затем заимствуя из нее методику расчета необходимых статистических показателей, проверяя свои гипотезы на основе сбора статистической информации. Как и микроэкономика, макроэкономика использует методы моделирования и графического анализа, метод предельного анализа, правда, в ограниченном варианте.

Традиционный курс макроэкономики включает следующие теории: теорию национального счетоводства, теорию рыночного равновесия в моделях AD-AS²⁷ и IS-LM²⁸, денежно-кредитной политики, инвестиций и сбережений, инфляции, безработицы, экономического роста, циклического развития экономической системы и пр. Поскольку, по общепринятому мнению, макроэкономика как отдельная часть экономической теории сформировалась несколько позже микроэкономики, ее структура является менее устойчивой, а в учебной литературе «периферические» концепции часто игнорируются или излагаются описательным образом.

В отличие от микроэкономики, учебный курс макроэкономики не имеет строгой, общепринятой и четко выраженной структуры изложения. Это объясняется в основном тем, что современная макроэкономика развивается преимущественно не в «ширь», а в «глубь». В XX в. в течение нескольких десятилетий макроэкономика, по существу, сводилась к кейнсианству. Начиная с 70-х гг. XX в. составной частью макроэкономики стала монетаристская концепция.

Существует тесная функциональная взаимосвязь между микро- и макроэкономикой. Макроэкономика, занимаясь макроэкономическими обоснованиями, является по своей сути продолжением микроэкономики. А

²⁷ Модель AD-AS – модель совместного равновесия агрегированного (или совокупного) спроса и агрегированного (или совокупного) предложения.

²⁸ Модель IS-LM – модель совместного равновесия на рынке благ и денег. Разработана американским экономистом Дж. Хиксом.

микроэкономика, в свою очередь, вынуждена учитывать макроэкономические показатели и анализировать воздействие макроявлений на микроуровне.

Попытки развития экономической теории в вертикальном разрезе привели к массе гипотез «расчленения» экономической теории. Все ее части значительно различаются по степени изученности и разработанности. На сегодняшний день можно выстроить следующую иерархию: нано-, мини-, микро-, макро-, мезо-, международная, мегаэкономика.

По одной из гипотез самым «элементарным уровнем» экономической теории должна стать наноэкономика (считается, что термин впервые появился в работе К. Эрроу «Размышление над эссе» в 1987) как теория, изучающая поведение индивидуальных экономических агентов, в том числе и работников предприятия. Иными словами, сторонники данной гипотезы предлагают включить в экономическую теорию кадровый менеджмент с применением к нему маржинального анализа.

Не менее интересной версией является идея включения в экономическую теорию миниекономики, как направления, изучающего взаимодействие и развитие подразделений предприятия (Е. Попов, А. Татаркин.). Частично некоторые вопросы из предполагаемой темы рассматриваются в микроэкономике. Например, эффективность в распределении выпуска между смежными цехами предприятия или максимизация прибыли в условиях вертикально интегрированной компании и т.п. Использование микроэкономических инструментов для характеристики более низкого уровня - цеха, подразделения и т.п. - представляется весьма интересным.

Как и наноэкономика, миниекономика является наименее разработанной частью экономической теории, поэтому на сегодняшний день сложно судить о ее составляющих.

Очевидно, рост конкуренции на товарных рынках, процессы концентрации и монополизации подвигли исследователей к выделению еще одного уровня экономической теории - мезоэкономики, т.е. теории, изучающей взаимодействие и развитие отраслей, регионов, производственных комплексов,

а также конкурентные рыночные стратегии фирм и государственную промышленную политику. Действительно, данный раздел является продолжением или углублением микроэкономики и в некоторых версиях читается в учебных заведениях в качестве учебного курса под названием «Микроэкономика 2» или «Экономика отраслевых рынков», в западной интерпретации – «индустриал экономикс». В отличие от «экономики отрасли»,²⁹ данное направление использует маржинальные методы исследования.

Традиционный курс мезоэкономики включает следующие теории: теорию рынков и рыночных барьеров, рыночной концентрации, определения монопольной власти, картелей³⁰ и других видов олигопольного поведения³¹, ценообразования в условиях монополии и ценовой дискриминации³², ценообразования в условиях интегрированного предприятия, дифференциации продукта, проведения антимонопольной политики и государственного регулирования естественных монополий и пр.

Рост взаимозависимости между странами привел к формированию «нового мышления» и сделал актуальным еще одну ветвь экономического знания – международную экономику – теорию, изучающую взаимодействие между странами. Из «молодых» разделов экономической теории - это самый разработанный раздел с точки зрения методов исследования и методологии. Можно констатировать, что международная экономика зародилась в недрах макроэкономики, рассматривающей принципы абсолютного и сравнительного преимущества в теориях международной торговли, и со временем стала самостоятельной теорией.

В свою очередь структура международной экономики состоит из двух основных разделов: микроэкономической теории международной торговли и макроэкономической теории международных финансов. Первый раздел

²⁹ Экономика отрасли – раздел экономических знаний, относящийся к прикладной экономике и использующий описательные методы исследования.

³⁰ Картели – форма монопольного объединения предприятий, в рамках которой они договариваются о ценах, квотах на выпуск продукции и разделе рынков.

³¹ Олигопольное поведение фирм основывается на их тесной взаимозависимости.

³² Ценовая дискриминация – продажа одного и того же товара разным группам населения по разным ценам.

международной экономики – микроэкономическая теория международной торговли (или немонетарные теории международной экономики) - назван так потому, что в современной интерпретации, опирающейся на микроэкономические методы и инструменты анализа, каждая страна рассматривается как отдельно функционирующий субъект мирового рынка.

Во втором разделе – теории международных финансов (или монетарные теории международной экономики) - изучаются проблемы, связанные с определением обменного курса валюты и механизмом регулирования платежного баланса, что представляет собой макрополитику в открытой экономике. В первом разделе более активно, чем во втором, используется аксиоматический метод структурирования.

Традиционный курс международной экономики включает следующие теории: глобализации и интеграции, международных экономических организаций и классификации стран, международной торговли и торговых ограничений, межстрановой мобильности факторов производства, а также международных валютно-финансовых отношений и пр.

Самый верхний уровень современной экономической теории представлен мегаэкономикой – теорией, изучающей мировую экономику как единое хозяйство³³. Изучение мирового хозяйства может осуществляться, в свою очередь, в различных разрезах. Традиционный курс мировой экономики рассматривает мировое хозяйство в региональном аспекте, а также изучает его демографические и природные ресурсы. Иногда из данного курса выделяют транзитивную экономику – экономику переходного периода, акцентирующую внимание на способах и методах перехода от одной экономической системы к другой. Акцентирование внимания на данном разделе экономической теории особенно актуально в современных условиях для постсоциалистических стран.

По ценностно-объективному наполнению, в зависимости от цели исследования, экономическую теорию, как, видимо, и любую другую, принято

³³ Нет единой точки зрения на вопрос «Можно ли характеризовать современное мировое хозяйство как единую экономическую систему?». По одной из версий, мировая экономическая система находится лишь в процессе своего формирования.

подразделять на две части: позитивную и нормативную. Данное разделение отражает две основные функции теории: адекватное объяснение существующих явлений и предписание должного поведения экономических агентов с точки зрения той или иной ценностной, идеологической системы. Каждая из этих теорий основывается на специфическом методе научного познания: позитивном и нормативном анализе соответственно.

Позитивная экономическая теория изучает имеющиеся явления, события. Она является важной частью экономической теории, выполняющей объяснительную функцию, то есть устанавливает причинно-следственные связи, проверяется практикой и служит основой для построения прогнозных моделей. Можно заметить, что современные неоклассические модели разработаны прежде всего в рамках позитивной экономической теории.

Принципы данного раздела экономической теории заимствованы из позитивизма (от лат. *positivus* – положительный, существующий фактически) – философского течения, возникшего в 30-е гг. XIX в. и основанного на концепции феноменализма, то есть сведения задачи науки лишь к описанию явлений. Позже, в рамках позитивизма, был разработан принцип верификации (от лат. *verus* – истинный и *facio* – делаю), то есть проверки, эмпирического подтверждения теоретических положений науки путем сопоставления их с наблюдаемыми явлениями, экспериментом.

С точки зрения позитивизма выводы из экономической модели, которые нельзя проверить эмпирическим путем, либо ненаучны, либо не имеют смысла. Но если предсказания, строившиеся на основе модели, точны, то не имеет значения, на каком основании строилась эта модель: на реальных или нереальных предпосылках. Данная точка зрения в 1953 г. была высказана основателем монетаризма М. Фридменом, который утверждал, что обоснованность научной гипотезы проверяется единственно ее способностью предвидеть ход событий.

Позитивизм как философская доктрина полагает, что ученые не должны делать выводов, содержащих оценочные суждения, то есть «то-то... хорошо

или плохо», которые являются прерогативой нормативной части экономической теории. В свою очередь критики позитивизма утверждают, что такой подход делает бессмысленным некоторые экономические понятия. Например, с их точки зрения понятие экономической эффективности без оценивающего суждения становится бессмысленным.

Нормативная экономическая теория формулирует предписания практического поведения экономическим агентам, которое является должным с точки зрения той или иной идеологической системы. Развитие экономической теории началось с нормативной ее составляющей. Если основной принцип позитивной экономики – рациональность, то основной принцип нормативной теории – справедливость с точки зрения определенной системы ценностей. С точки зрения нормативного принципа в построении экономической теории – экономические школы различаются предлагаемыми им способами достижения целей экономических агентов, а также используемыми методами и инструментами. В рамках данного направления нормативный анализ дополняется оценочными суждениями и основывается на фактах, взятых из позитивной теории, и их эмпирической проверке. Нормативная экономическая теория тесно связана с экономической политикой, ключевым моментом которой является принятие решения на основе выводов, вытекающих из анализа той или иной экономической модели.

Позитивная и нормативная экономическая теории тесно связаны между собой. Дополняя и обогащая друг друга, они способствуют получению достоверного экономического знания и придают экономической теории законченный характер.

С точки зрения временного критерия в экономической теории выделяют *ex post*, т.е. ту часть экономической теории, которая занимается анализом уже существующих явлений, и *ex ante* – т.е. ту часть экономической теории, которая представляет собой прогнозное моделирование экономических явлений и процессов на основе определенных теоретических концепций.

В рамках анализа *ex post* собирается информация о явлениях и закономерностях. Так, на микроуровне изучаются предпочтения потребителей, модели ценовой стратегии фирм, виды конкурентного поведения, вмешательство государства в механизм ценообразования и т.п.; на макроуровне – структура основных макроэкономических показателей, типы экономического роста, виды инфляции, особенности занятости, антициклического регулирования государства и т.п. На основе данных *ex post* проводится сравнительный анализ, выявляются закономерности, осуществляется корректировка уже имеющихся концепций, разрабатываются новые.

В рамках анализа *ex ante* даются прогнозные характеристики экономическим явлениям, выявляются тенденции развития. Так, в рамках микроэкономики изучаются возможности производства, особенности развития рыночной конкуренции, последствия государственного вмешательства в механизм рыночного ценообразования и т.п.; в рамках макроэкономики – тенденции циклического развития, последствия инфляции, безработицы, экономического роста и т.п. Анализ *ex ante* служит основой разработки экономических стратегий и планов.

В целом следует заметить, что структура современной экономической теории является достаточно гибкой и формируется под воздействием процесса развития экономической системы и методов научного анализа.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие особенности отличают экономическую теорию от других теорий?
2. Почему современную экономическую теорию принято относить к нефеноменологическим теориям?
3. Что представляет собой система экономической теории? Назовите известных вам экономистов, которых можно было бы отнести к систематизаторам экономических знаний.
4. Что включает в себя понятие «абстрактный объект»? Какое влияние абстрактный объект оказывает на формирование теории?

5. Какие установки, теоремы, концепции, доктрины вы бы отнесли к парадигме современной экономической теории?
6. Какой метод используется в построении современной экономической теории? В чем его преимущества и недостатки?
7. Что изучает микро- и макроэкономика? В чем сходство и различие этих двух разделов экономической теории?
8. Чем отличаются нормативная и позитивная экономические теории? Приведите примеры вопросов, относящихся к нормативной и позитивной экономическим теориям.

1.6. Основные этапы развития экономической теории

Вопросы к рассмотрению

1. Допарадигмальный период.
2. Период классической парадигмы.
3. Период постклассической парадигмы.

Основные понятия и категории: «допарадигмальный» период теории, «научная революция», благосостояние, период первоначального накопления капитала, «классическая» парадигма экономической теории, «принцип невидимой руки», общественно-экономическая формация, способ производства, экономикс, маржинализм, маржинальная революция, марксизм, Великая депрессия, метод агрегирования, полезность, эмпиризм, протекционализм, экономические школы, пирамида Маслоу.

Генезис любой науки в общем виде, согласно концепции одного из ведущих науковедов современности, американского философа и историка науки Т.Куна (р.1922 г.), представленной в работе «Структура научной революции» (1962 г.), происходит как смена «парадигм», то есть концептуальных схем, которые на протяжении определенного периода

признаются научным сообществом в качестве основы его практической деятельности и теоретических поисков.

Первоначально, в «допарадигмальный» период, существует множество концепций, выдвигаемых различными школами и течениями в науке, но отсутствуют единые методы научного анализа, нет единой методики, отсутствует систематизация в сборе данных, наблюдения носят спонтанный характер, отсутствуют коммуникации между различными теоретическими подходами к исследованию. Единственным источником информации о разрабатываемых концепциях становятся книги.

Позже появляются типовые исследования, информация о них начинает публиковаться в специализированных журналах. То, что ранее было уделом одиночек, выливается в научные «течения», охватывающие все большую и большую часть творческого сообщества ученых. При этом часть концепций «отмирает», уходит в историю, а часть получает дальнейшее развитие – создается основная парадигма, выдвигаются новые (или ранее не использовавшиеся) методы научного познания. Когда новая парадигма получает признание большей части научного сообщества, наука вступает в так называемый «нормальный» период своего развития, а школа, выдвинувшая данную парадигму, становится ведущей. Происходит дальнейшая разработка парадигмы, «зачистка» лишнего и наносного, решение основных вопросов. Складываются научные школы, происходит популяризация парадигмы и из революционной научной идеи она превращается в обычную «школьную» дисциплину. Изложенная в типовых учебниках, она уже не вызывает шума и разгула страстей среди исследователей.

По мере развития научного знания некоторые положения существующей парадигмы начинают устаревать, и становятся архивным феноменом истории. Наступает период «научной революции», осуществляющий замену одной парадигмы на другую. И, наконец, новая парадигма, получает всеобщее признание, появляются новые типовые научные достижения, «подписывается»

новое соглашение по «основам» исследований. Появляются новое проблемное восприятие, новые решения, новые методики.

В некоторых случаях несколько наиболее значимых, но ничем не связанных между собой парадигм могут сосуществовать одновременно либо чередоваться. Так, в связи с цикличностью развития экономической системы происходит регулярная смена гипотез о роли государства в экономике, либеральная парадигма сменяется парадигмой активного государственного вмешательства в рыночный механизм, и наоборот.

Попробуем разобраться в периодизации истории экономической мысли, выделив допарадигмальный период, период нормального развития парадигмы и постпарадигменный период. Очевидно, как и любая наука, экономическая теория должна была пройти в своем развитии именно эти периоды.

Однако следует заметить, что развитие экономической теории никогда не вело к кардинальной смене предмета её изучения. Оно осуществлялось в виде разворачивания теории, то есть разворачивания того, что было до этого «свито», свернуто – как древний папирус, войсковое знамя, клубок ниток и т.п., в той его части, актуальность которой становилась «видимой» в тех или иных исторических условиях. Предмет теории не меняется, он просто в разные эпохи предстает перед исследователями в разных формах, образах – в зависимости от наиболее насущных проблем исследования того или иного периода исторического развития человечества. Формы меняются, суть остается прежней.

Экономическая же наука, как бы ее ни называли в ту или иную эпоху: экономия, политическая экономия или «экономикс» - всегда оставалась наукой выбора – «экономической теорией».

Адаму, если он все-таки существовал, не нужно было стремиться улучшить свою жизнь, Бог даровал ему все необходимое. Адам не мог сравнить свое положение с другими, подобными ему, некому было завидовать, некому подражать. Его, очевидно, не интересовала забота о хлебе несущем, не обуревали мысли об источнике «материального богатства». Да и что можно

было противопоставить райскому саду Эдема, возникшему по одному желанию Господа? Другими словами, экономических ресурсов не существовало, т.к. всего хватало всем, а экономика формируется только там, где кому-то чего-то не хватает. Уже с детьми Адама все обстояло намного сложнее. Им нужно было самим заботиться о себе, добывать «средства к существованию», отыскивая наилучший из вариантов их «добычи», и обосновывать, т.е. узаконивать происходящее.

Допарадигмальный период развития экономической теории, очевидно, начинается с периода первобытности, а именно с вопроса о выживании рода человеческого, когда суровая действительность заставляла решать проблему «выбора форм присвоения ресурсов» для обеспечения жизнедеятельности. Именно вопрос «выбора» и лег в основу идеи о столь раннем датировании допарадигмального периода.

Первобытное общество, возникшее, по утверждению историков, 3 млн. лет назад и просуществовавшее до 3 тыс. до н.э., бесспорно, может характеризоваться, в том числе, и с точки зрения хозяйственной организации. Но вряд ли можно говорить о теоретических обобщениях. И это не только потому, что для существования «науки» в то время не были созданы «материальные предпосылки»: не было письменности, а значит, и возможности передать имеющиеся знания.

Первобытное общество было обществом равенства. Но не в смысле «социалистической» уравниловки, а в смысле понимания данного общественного устройства как уравнительной системы, обеспечивающей необходимый для каждого его члена в отдельности объем материальных благ, требуемый для выживания и удовлетворения самых минимальных физиологических потребностей. Несмотря на разницу в объемах потребления для разных людей (мужчина, старик, ребенок, женщина), это все-таки было равенством. Равенством перед необходимостью выжить. И эта «уравнительная система» распределения «добычи», основанная на принципе «от каждого по способностям, каждому по потребностям выживания», распределяла,

естественно, тот минимум, который имел место в данном социуме. Система, рожденная из инстинкта самосохранения, не имея формы письменной или устной интерпретации, концептуально была единственно возможной в условиях первобытного общества.

Экономические интересы выступали в то время как интересы выживания, собственность носила родовой характер, отсутствовало государство. Родовая экономическая система, традиции и обычаи, выступающие в роли экономического «механизма», делали незыблемыми устои первобытного общества, которое благодаря этому эволюционировало достаточно долго – на протяжении миллионов лет, ибо что может быть более устойчивым, чем традиция, обычай, привычка. Потребность в теоретическом подтверждении своих действий еще не сложилась хотя бы в силу настоятельной необходимости просто выжить.

Постепенно рост производительности труда, нашедший свое отражение, в том числе, и в появлении имущественной дифференциации общества, способствовал возникновению конкурентных потребностей и внутри рода: потребностей силы, власти, преумножения богатства³⁴, что явилось причиной разложения первобытно-общинного строя. Развитие и осознание этих потребностей в виде экономических интересов в период формирования классового общества и государства привели к зарождению экономической мысли.

История человеческого общества начала набирать обороты. Появился «излишек» и встал вопрос о его дележке. Кардинальные изменения в экономической системе требовали все новых и новых теоретических обоснований. Первобытный принцип уравниловки сменился на принцип: «от каждого по возможностям, каждому по силе». Наступила эпоха смены экономических систем и, следовательно, генезиса предмета экономической

³⁴ В знаменитой пирамиде А. Маслоу данные потребности соответствуют четвертому уровню, т.е. потребностям в уважении, авторитете, и идут после физиологических, экзистенциальных (т.е. потребностей в безопасности) и социальных потребностей.

теории, на формирование которого в дальнейшем оказывали воздействия различные факторы, такие как:

- особенности исторического развития общества;
- географическое и климатическое положение;
- технический прогресс, ведущий к преобразованиям хозяйственной жизни общества;
- цикличность развития экономической системы;
- труды и взгляды представителей более ранних концепций, сформировавшиеся подходы, категории и проблематика исследований;
- взаимовлияние различных школ и течений экономической мысли;
- развитие смежных теорий – математики, статистики, социологии, демографии и др.;
- совершенствование методов исследования и т.п.

Существует множество версий о времени зарождения экономической теории: начиная от первобытных мифов и заканчивая так называемым «меркантилизмом». Первые экономические рассуждения в письменном виде содержатся в письменных источниках Древнего Египта, Вавилона, Китая, Индии. Они представлены в нормативных документах, законах, хрониках, летописях и философских трактатах. Обычно эти произведения носят фрагментарный характер и сложно отделимы от юридической, нравственной, эстетической и прочих сфер человеческого знания. Чаще всего в них содержатся традиционные для того времени практические рекомендации, направленные на укрепление централизованной власти. Составителями были правители, министры, советники или люди близкие к «власть придержащим», а также философы и все те, чьи экономические интересы они могли отражать.

Так, в Индии был найден один из первых, как признано на сегодняшний день, экономических трактатов. Его название – «Артхашастра». Трактат датирован IV в. до н.э. и, предположительно, принадлежит Каутилье, советнику императора. За рекомендации в области управления государством историки окрестили данный документ «Инструкцией по материальному процветанию».

Экономическая мысль Китая складывалась под воздействием идей Конфуция (551-479 г. до н.э.). Основные из них были изложены в политико-этическом трактате «Кун-цзы», где проповедовались нормы поведения в обществе, основанные на почтении старшим и подчинении правителям.

Одним из наиболее ярких мыслителей Древнего мира по праву считается царь Хаммурапи, правивший в Вавилоне в 1792-50 гг. до н.э. В 1901 г. французская экспедиция, осуществлявшая раскопки в г. Сузы (к востоку от Вавилона), обнаружила базальтовый столб, со всех сторон покрытый клинописью. находка содержала знаменитый свод законов царя Хаммурапи. Законник Хаммурапи состоял из 282 статей, из которых 247 полностью сохранились. Ученые, изучив законы, пришли к выводу, что царь Хаммурапи стремился установить в Вавилоне жестко централизованную власть. В своде законов подробным образом регламентировались экономические отношения, такие как продажа земли и строений, аренда пахотного поля и сада, быков для работы в поле, заклад имущества при сделках займа, а также устанавливалась ответственность за порученную работу, определялся уровень минимальной заработной платы и необходимой документальной отчетности.

Местом же, где экономическая мысль стала развиваться достаточно бурно и последовательно, общепринято считать Древнюю Грецию. Древнегреческий мыслитель Ксенофонт (ок. 430-355 гг. или 354 г. до н.э.) в трактате «Домострой», состоящем из 12 томов и представляющем настоящую сельскохозяйственную энциклопедию, впервые предложил термин «экономия» – закономерность (номос) ведения домашнего хозяйства (ойкос – место, где живет человек, где он хозяин, хозяйство). Данной форме общественной деятельности вменялись и воспитательные функции.

В зависимости от понимания древнегреческого термина «ойкос» в этой деятельности формируются различные направления. Если под «ойкос» понимался личный дом – то это направление развития микроэкономики. Если – полис (государство), то это направление политической экономии, которая в дальнейшем даст основы формирования макроэкономики и международной

экономики. Если «ойкос» – это Земля (Космос), то мы имеем дело с мегаэкономикой (международной или мировой). Преобладание натурального хозяйства в античном мире ограничивало область «экономии».

Аристотель (384 – 322 гг. до н.э.), в рамках учения о справедливости, в работе «Политика» предложил различать два вида хозяйственной деятельности: собственно экономию – ведение хозяйства ради самообеспечения и хрематистику – ведение хозяйства в целях «необоснованного» обогащения. Считая справедливой экономию, основанную на натуральном хозяйстве, Аристотель критично относился к хрематистике как к противоестественной деятельности.

Аристотель считал, что семья является основой государственного устройства, а сущность государства видел в стремлении к всеобщему благополучию, полагая, что критерием последнего является наличие «среднего» гражданина, коим, по его представлению, являлся землевладелец – рабовладелец.

Древнегреческий философ Платон (428-347 гг. до н.э.) разработал теорию идеального общественного устройства, основанную на принципах справедливости, которую изложил в произведениях «Государство» и «Законы». Справедливость в понимании Платона проявляется в такой организации государства, когда каждый занимается тем, к чему более приспособлен с рождения, а задача государства сводится, в том числе, к ограничению имущественной дифференциации путем монополизации собственности.

Таким образом, можно констатировать, что уже в Древнем мире происходило зарождение и формирование основ экономической теории в качестве *политической экономии*³⁵ – *разработки рекомендаций государственного устройства для эффективного ведения хозяйства («ойкос»)*.

Первоначально, в связи с государственной обособленностью и слабостью мирохозяйственных связей, эта теория занималась поиском

³⁵ Политическая экономия, в современном понимании – это теория экономического поведения хозяйствующих субъектов, направленного на захват и /или удержание государственной власти

внутренних для государства источников накопления богатств. Развиваясь в неотрывной связи с другими знаниями, экономическая теория сама по себе не носила собственно самостоятельный характер, а была интегрирована в этико-правовые, философские и другие теории.

Период средневековья³⁶ ознаменовался формированием «канонического»³⁷ экономического знания, воспринявшего, однако, основные идеи древнегреческих философов. Господство церкви и религиозных воззрений оказали значительное влияние на специфику определения предмета экономической теории в сравнении с предыдущим периодом. С точки зрения средневековых мыслителей предмет экономической теории – выбор хозяйствующими субъектами путей удовлетворения собственных потребностей в условиях ограниченных возможностей, определяемых особенностями существующей экономической системы и доступными методами освоения действительности. Данный выбор обуславливался божественным провидением, волей Господа. Именно Он ставит условия выбора в виде ограниченности ресурсов, т.е. ограничения возможностей его осуществления, а сам выбор – в руках человека, дело его свободы, свободы волеизъявления. Ограниченность же ресурсов (возможностей) толковалась как испытание, которое Господь налагает на людей для проверки их усердности, стойкости и крепости веры, то есть качеств, «угодных Богу».

Развитие науки, по преимуществу, в монастырских стенах делало невозможным отделение теоретических концепций от теологии (богословия). Таким образом, в роли «теоретиков» выступали историки и философы, религиозные деятели, монахи, пророки. А основными источниками знаний являлись Священное писание, интерпретация идей древнегреческих мыслителей (особенно – Аристотеля), проповеди, мораль.

Как в арабских странах, так и в странах Европы, проповедующей христианство, экономическая мысль выступала против денежных, а значит,

³⁶ Период средневековья – III-VIII вв. в ряде государств Востока, V-XI вв. – в странах Европы, в том числе и России.

³⁷ Канон – богословские предписания, как должен себя вести человек в определенных ситуациях.

рыночных отношений. Религиозные воззрения осуждали развитие товарной экономики и ростовщичество. Гипотезы по поводу хозяйственной жизни, высказанные такими видными теоретиками средневековья, как Августин Блаженный (354-430 гг.) или Фома Аквинский (1225-1274 гг.), носили преимущественно религиозно – этический характер и были направлены, по мнению их авторов, на возведение «града божьего» на земле. Следовательно, целью выбора форм поведения экономических субъектов являлось установление божественного устройства на земле, предполагающее высокое общественное благосостояние, так называемое «общество благоденствия».

В принципе эти идеи средневековых мыслителей легли потом в основу формирования одного из течений «классической политэкономии» – марксизма, особенно в той его части, которая приобрела название «политэкономия социализма». Критерием же оценки выбора форм поведения выступало не просто материальное обогащение, а оБОГашение (т.е. приближение к Богу, «богатый – тот, кто с Богом») - справедливое, божеское отношение к контрагентам, на основе человеческой справедливости и добродетели. Отсюда и призывы к установлению «справедливой цены», помощи ближнему, благотворительности и трудолюбию. Именно труд по мнению средневековых теоретиков и должен был выступать основным источником богатства. Эта идея затем была заимствована классической экономической школой, а именно Д. Риккардо (1772-1823), К. Марксом (1818-1883), а также представителями утопического социализма Ж. Сисмонди (1773-1842), Ш. Фурье (1772-1837), Р.Оуэном (1771-1858). Практическое же воплощение она нашла в таких формах хозяйствования, как кооперативы, артели, кибуци, колхозы, монастырское хозяйство и т.д.

Тем не менее можно утверждать, что в эпоху средневековья экономическая теория так же, как и в Древнем мире, развивалась в качестве политической экономии. Однако интеграция с религией придавала ей «нерыночный» характер.

Допарадигмальный период развития экономической мысли заканчивается с наступлением эпохи Нового времени, оставив после себя разрозненные идеи о принципах ведения хозяйствования, запечатленные в различных законах, книгах и Священных писаниях.

Поиск новых источников пополнения богатства сформировал эпоху Великих географических открытий, которая явилась стимулом внешней торговли. В экономической литературе данные явления нашли отражение в формировании первой экономической школы³⁸ – теории *меркантилизма*. Таким образом, экономическая наука отделилась от других теорий, а в истории экономической мысли впервые появилась и заняла прочное место парадигма рыночного хозяйства.

Политика протекционизма³⁹, лежащая в основе меркантилизма, т.е. являющаяся его важнейшей характеристикой или, иными словами, принципом, требовала активизации роли государства в регулировании экономики. В качестве объекта изучения меркантилисты рассматривали сферу обращения, причем в отрыве от проблематики сферы производства. Изучая выбор государственной внешнеторговой стратегии, направленной на эффективное использование ограниченных ресурсов, они использовали преимущественно метод эмпиризма. Данный метод вел к изучению экономических явлений в каузальном⁴⁰, то есть причинно – следственном варианте, на основе описания его внешнего проявления в действительности, исключая возможность системного анализа всех сфер экономики.

Несмотря на то, что меркантилизм выступал как политика колониального господства, сама концепция меркантилизма была неплохо разработана именно теоретически и до сих пор используется (конечно, в преобразованном виде) в современной хозяйственной жизни и научных исследованиях. Это дает право

³⁸ Экономические школы – содружество экономистов, которых объединяет общность исходных положений (концепций) и методология. Концепции, принятые в конкретной экономической школе, отражали существующую на данный момент времени экономическую действительность.

³⁹ Протекционизм – экономическая политика государства, направленная на ограждение национальной экономики от иностранной конкуренции. Реализуется посредством финансового поощрения отечественной промышленности, стимулирования экспорта, ограничения импорта.

⁴⁰ Эмпиризм и каузальные отношения более подробно мы рассматриваем в параграфе 1.3. нашей работы.

на существование точки зрения, разделяемой многими современными экономистами: экономическая теория как самостоятельная ветвь человеческих знаний зародилась именно в меркантилизме.

В 1615 г. в «Трактате политической экономии» французский представитель меркантилизма А. Монкретьен (1575-1621) предложил специальный термин для характеристики экономической теории в эпоху меркантилизма – «политическая экономия», который прочно укоренился в экономической науке и использовался весьма длительный период. Политическая экономия в представлении А. Монкретьена рассматривалась как средоточие правил хозяйственной деятельности государства для достижения денежного богатства.

Период накопления капитала⁴¹, промышленных революций и формирования национальных рынков привел к кардинальному переустройству экономической системы. Развитие мануфактурного, а позже фабричного производства сопровождалось ростом имущественной дифференциации и обострением антагонизма в обществе. Шел процесс передела собственности, а вместе с тем пересмотра ценностных установок. Развивались товарно-денежные отношения, власть титула сменила властью «всеобщего эквивалента стоимости» - денег. Деньги стали надежным инструментом государственного управления. В то же время, активно развивался новый слой общества – предприниматели, который набирал силу как в хозяйственной, так и в политической жизни общества. Все это нашло отражение в создании новой парадигмы, изменившей содержание предмета политической экономии.

Во-первых, принцип протекционизма был заменен принципом экономического либерализма, а значит, была значительно снижена роль государства как основного регулятора экономических процессов.

⁴¹ Период накопления капитала – период, имеющий место в странах Западной Европы в конце XV- начале XVIII в. Источниками накопления капитала были пиратство и разбой, ограбление колоний, ограбление в Англии и т.д.

Во-вторых, на смену концепции активного вмешательства государства в экономическую жизнь общества пришла концепция естественного порядка, т.е. «чисто рыночной» экономики.

В-третьих, прежний объект внимания - сфера обращения - был заменен сферой производства.

В-четвертых, данная теория выражала интересы уже не торговой буржуазии, а промышленников, взяв на вооружение лозунг «Свободу предпринимательству!»⁴².

Таким образом, можно констатировать, что новый этап развития экономической науки напрямую связан с развитием производства, способствующего достижению «богатства народов». Экономическая теория из «политического руководства к действию», превратилась в фундаментальную науку. Появилась новая экономическая школа - школа английской классической политической экономии, которая просуществовала с конца XVII века до начала XX века. Она заимствовала у предшественников эмпирический метод исследования, который предполагал изучение множества фактов экономической действительности. С точки зрения науковедения, впервые появилась возможность говорить о рождении на свет классической парадигмы экономической теории.

По нашему мнению⁴³, «классическая» парадигма экономики объединила самые невероятные, казалось бы, непригодные в принципе к объединению, воззрения. С точки зрения общности основополагающих принципов, объекта и схожести трактовки анализируемого предмета, а также методологии и наличия тождественных методов исследования в рамках классической политической экономии выделяют: физиократию, английскую классическую

⁴² Исключение составил марксизм, выступающий против эксплуатации рабочего класса, защищая интересы пролетариата.

⁴³ В традиционной структуре изложения материала в отдельные экономические школы принято выделять школу физиократов, школу классической политэкономии и школу марксизма. В основе данного деления заложены исторический метод и принцип технологического детерминизма (рассмотрения истории развития общества с точки зрения уровня технического прогресса).

политэкономии⁴⁴ и марксизм. Однако с точки зрения исторических условий хозяйствования, а значит, конкретизации цели и выбора приоритетов исследования (разница в выборе основных экономических субъектов, факторов производства, видах деятельности, источниках богатства и т.п.), данные направления отличаются друг от друга.

Особенностью *физиократического* направления, охватывающего период с конца XVII в. до конца XVIII в., была идея поиска источника богатства в сельскохозяйственном производстве, которое было на тот момент времени наиболее развитым. Иными словами, основным фактором производства, а значит, обогащения выступали земельные ресурсы. Упомянув данное направление, принято говорить о «французской физиократической школе», так как представителями этой теории были в основном французские экономисты. Наиболее известны из них Ф. Кэне (1694—1774) Ж. Тюрго (1727-1781).

Английская классическая политэкономия обогатила экономическую науку вводом принципа «рационального поведения» экономических субъектов, который в рамках парадигмы «экономикс», сформированной в XX веке, до сих пор является фактически аксиомой. Великий английский экономист А. Смит (1723-1790) ввел понятие «экономического человека», наделив его свойством *рациональности*⁴⁵.

В рамках классической школы политэкономии активно развивалась теория факторов производства, в дальнейшем взятая на вооружение маржиналистами. Основным фактором производства, по мнению А. Смита, выступал труд. Эту точку зрения позже разделили его последователи Д. Рикардо, К. Маркс и др. Однако в классической школе политэкономии зародилась и теория многофакторного подхода. А именно в 1803 г. в «Трактате политической экономии» французского экономиста и промышленника Ж. Сэя (1767-1832) была высказана идея о разделении всех видов промышленного производства на три самостоятельные операции, в осуществлении которых

⁴⁴ Данное направление классической политической экономии развивалось не только представителями английской экономической мысли, которые стояли во главе данного направления, но и учеными других стран.

⁴⁵ Рациональность – минимизация затрат и максимизация пользы.

принимают участие три фактора производства: труд, земля и капитал. По мнению Ж. Сэя, собственник каждого из факторов должен был получать доход: рабочий – заработную плату, землевладелец – ренту, предприниматель – прибыль. Причем цена каждого из этих факторов должна была определяться ценой производимого товара. Позже эта теория была обоснована американским экономистом – маржиналистом Д. Кларком (1847-1938) и вошла в историю экономической мысли как теория распределения доходов на факторы производства.

Кроме того, А. Смит разработал «принцип невидимой руки рыночного механизма»⁴⁶ и акцентировал внимание политической экономии на поиске всеобщих законов экономического развития. Таким образом, в экономическую науку вошел системный анализ как новый метод научного исследования. Несмотря на пристальное внимание к конкретному индивиду, А. Смит все-таки продолжил традиции исследования макроуровня, внося значительный вклад в разработку политической экономии.

Правда, многие экономисты эпохи зарождения капитализма не использовали в заголовках своих работ термин «политическая экономия», он не сразу «прижился» в экономической теории. Представитель физиократов, Ф. Кэне назвал свою основную теоретическую работу «Экономическая таблица» (1758). У. Пети (1623-1687) – «Эссе о политической арифметике» (1683). А. Смит – «Исследование о природе и причине богатства народов» (1776). Видный представитель экономической мысли Англии начала XIX в. Т. Мальтус (1766-1834) – «Опыт о законе народонаселения» (1798).

Традицию именовать свои труды «политической экономией», видимо, ввел представитель классической политэкономии, француз по происхождению, Ж. Сэй, озаглавивший свои работы по экономике «Трактат политической экономии, или простое изложение способа, которым образуются, распределяются и потребляются богатства» (1803) и «Полный курс

⁴⁶ Принцип «невидимой руки» означает возможность эффективного стихийного регулирования рыночной экономики.

практической политической экономии» (1829). Яркий представитель английской политической экономии 1817 г. Д. Рикардо назвал свое основное произведение – «Начало политической экономии и налогового обложения». И даже в 1908 г. австрийский экономист Й. Шумпетер (1883-1950) использовал данное определение в названии своей работы «Сущность и содержание теоретической политической экономии» (1908).

Собственно «политический» оттенок данной науки наиболее активно разрабатывался в марксизме. Идея создания науки, изучающей производственные отношения исторически сменяющихся друг друга способов производства, была представлена Ф. Энгельсом (1820-1895) в «Анти-Дюринге» (1877-78) и развита К. Марксом в его основном научном труде «Капитал», а также его последователями. В рамках политэкономии марксизма было создано учение о прибавочной стоимости, в основе которого лежала идея капиталистической эксплуатации рабочего класса. Согласно марксистской интерпретации политическая экономия – это наука, изучающая общественные отношения между людьми, складывающиеся в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных и духовных благ для реализации классовых интересов. Данное определение основывается на разработке идеи о четырех фазах производства: производство, распределение, обмен и потребление.

Марксистская политическая экономия выбрала предметом изучения производительные силы общества и производственные отношения, основу которых составляют отношения собственности на средства производства и изготовляемый продукт. Под производительными силами общества подразумевались личные и вещественные факторы производства в своей совокупности и взаимодействии, которые включали в себя рабочую силу, предметы труда и средства труда. В свою очередь производственные отношения подразделяются на социально-экономические отношения, т.е. те отношения, которые возникают между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных и духовных благ

(отношения собственности), и организационно - экономические отношения, которые представляют определенную систему хозяйствования.

На основе анализа производственных отношений, свойственных капитализму, делался вывод о различиях экономических интересов, классовом антагонизме и необходимости наличия административно-командной системы как диктатуры пролетариата. В связи с этим марксистская политэкономия включала три основные части: политэкономия капитализма, политэкономия империализма и политэкономия социализма, т.е. рассматривала способ производства, свойственный определенной общественно-экономической формации.

Понятие «общественно-экономическая формация» в экономической литературе впервые было сформулировано К. Марксом для определения периода общественного развития, характеризующегося свойственными данному уровню производительными силами и производственными отношениями, а значит, наличием определенного способа производства. В дальнейшем марксисты-ленинцы различали пять общественно – экономических формаций:

- первобытно-общинную;
- рабовладельческую;
- феодальную;
- капиталистическую;
- коммунистическую.

В движении любой общественно-экономической формации выделяли фазы развития. Так, социализм рассматривался как первая фаза коммунистической формации, а развитие общества шло поступательно от «низшего» уровня к «высшему». Противоречия между производительными силами и производственными отношениями, возникающие в процессе развития, разрешаются при помощи социальных революций, что находит свое выражение в смене способа производства, а значит, и общественно-экономической формации.

В целом марксистская политическая экономия, изучая выбор способов производства, отражала экономическую ситуацию своего времени, носила идеологический характер⁴⁷ и позиционировалась как идеология рабочего класса.

В современной интерпретации политическая экономия может рассматриваться как теория, существующая на стыке политики и экономики. По своей сути она ближе к макроэкономике, так как главенствующим агентом в ней выступает государство. Но деятельность государства при этом направлена не на повышение общественного благосостояния (хотя это может не противоречить целям данной политики), а на удержание власти (революция управляющих на макроуровне). Например, австрийский экономист Й. Шумпетер (1883-1950) полагал, что политическая экономия – это экономическое исследование (экономикс) механизмов политики, т.е. деятельности по захвату и удержанию государственной власти.

С развитием научно-технического прогресса, сглаживающим общественные противоречия, создающим условия для гуманизации труда и построения гражданского общества, необходимость в политической ориентации экономической теории утратила свою актуальность. Как говорится, «когда народы сыты – пушки молчат». Наступила эра *экономикс* как теории, по определению американской экономистки Д. Робинсон (1903-1983), изучающей поведение человека с точки зрения отношений между его целями и ограниченными средствами, допускающими альтернативное использование. Именно это определение легло в основу трактовки предмета экономической теории большинства зарубежных и отечественных учебников.

Новая концепция экономической теории отразила лишь новые экономические условия, но, по сути, основывалась на тех же принципах, что классическая парадигма. Правда появились новые методы анализа, новые идеи, новые школы и их последователи, в связи с чем, данный период, по нашему

⁴⁷ Идеология – выражение классовых интересов в форме теории о жизни общества.

мнению, можно охарактеризовать, как период господства постклассической парадигмы.

«Экономикс» по своей сути есть теория, изучающая чисто рыночную экономику, являющаяся преемницей классической школы политэкономии в области использования принципа *рационального* поведения экономических субъектов. Это неоклассическая теория или «постклассическая парадигма».

Зарождение «экономикс» связано с эпохой промышленных революций, когда рост конкуренции и захват рынков заставлял предпринимателей мобилизовать усилия на экономии издержек. Деньги должны были делать деньги, а предложение формировать спрос. Создание «экономикс» связано с эпохой, когда на пустом месте создавались невиданные богатства, а власть, связанная с аристократическим происхождением, подменялась властью денег. Именно в эту эпоху и происходит синтез экономики и математики, используемой в качестве инструментария для экономических расчетов. Появление новых методов научного исследования ознаменовало коренной переворот в научной экономической мысли.

Математический аппарат берется на вооружение для анализа экономических явлений на микроуровне и принятия, в конечном счете, оптимальных решений. Рождается «экономикс» микроуровня. Микроэкономика как часть экономической теории в общих чертах сформировалась в конце XIX в., в форме достаточно стройного, логически выверенного учения *маржинализма* (неоклассическая школа)⁴⁸. Для анализа экономических законов и закономерностей маржиналисты предложили использовать «предельные», т.е. приростные величины.

Первые попытки введения маржинального анализа в экономическую теорию были сделаны еще в середине XIX в. французскими экономистами А. Курно (1801-1877), Ж. Дюпюи (1804-1866), И. Г. Тюненом (1783-1850) и немецким экономистом Г. Госсеном (1810-1858). Переход от классической

⁴⁸ Маржинализм принято называть неоклассической школой в связи с использованием общих для двух школ концепций: рыночного хозяйства, свободы предпринимательства и ограничения государственного вмешательства, т.е. либеральной парадигмы.

политической экономии к неоклассической теории маржинализма принято называть маржинальной революцией⁴⁹. Независимо друг от друга в Манчестере (Великобритания), в Вене (Австрия) и Лозанне (Швейцария) были разработаны схожие экономические теории, существенно отличающиеся от классической и основанные на анализе предельных величин: предельной полезности, предельной производительности и т.п.

Первый этап развития маржинализма (1870-1880) связан с именами У.Джевонса (1835-1882) – основателя английской школы, К. Менгера (1840-1821) – основателя австрийской школы, Л. Вальраса (1834-1910) – основателя «лозаннской» школы. Этап получил название «субъективного направления» вследствие того, что анализ предельной полезности проводился исходя из психологии конкретного потребителя. На данном этапе была предпринята попытка количественного подсчета так называемой «полезности»⁵⁰. Для этого в экономический лексикон было введено понятие «ютиля» («утиля») - единицы полезности.

Второй этап маржинальной революции относится к 1890-м гг. Выразителями идей этого этапа явились А. Маршалл (1842-1924) – основатель кембриджской школы и Д. Кларк (1847-1938) – основатель американской школы. На данном этапе количественный анализ был заменен порядковым⁵¹, а также был использован графический метод исследования для анализа уровней полезности и условий ее максимизации. Вскоре данный метод занял почетное место среди основных методов «экономикс».

⁴⁹ Сущность маржинальной революции заключалась в следующем,

Во-первых, был осуществлен переворот в методах экономического анализа, а именно центр тяжести анализа был перемещен с издержек и затрат на конечный результат. В качестве методологического момента была принята субъективная мотивировка поведения экономических агентов. В экономическую науку был введен принцип предельных приращений, т.е. экономисты пришли к выводу, что наиболее существенные закономерности в экономической теории отражают не средние, а предельные величины.

Во-вторых, акцент был сделан не на динамические модели, как у классиков, на экономический рост, накопление богатства, а на статистические модели, характерные для краткосрочных периодов, в которые экономические параметры не успевают существенно измениться.

В-третьих, произошла революция в теории ценности. Был отвергнут затратный подход к определению ценности. Категория «стоимость» была заменена на категорию «полезность», отражающую степень удовлетворения потребностей.

⁵⁰ Полезность – категория, характеризующая свойства благ удовлетворять какие-либо потребности.

⁵¹ Анализируя полезность благ, экономисты вместо подсчетов «ютилей» стали ранжировать блага по степени удовлетворения потребностей.

Концентрация экономического анализа на проблемах микроуровня и идее отстранения государства от проведения экономической политики в эпоху «чистой конкуренции», в конечном итоге, привели к глубочайшему кризису в индустриально развитых странах конца 20-х начала 30-х гг. XX в. - к кризису перепроизводства. Потребовался пересмотр принципов экономической теории. Макроэкономика превратилась в самостоятельную дисциплину. Новые идеи о роли государства в экономической жизни общества, рожденные под влиянием Великой депрессии в США⁵², впервые были изложены и систематизированы в работе Дж. Кейнса (1883-1946) «Общая теория занятости, процента и денег» (1936). В работе были представлены основные взгляды на решение проблем государственного регулирования экономических процессов для достижения главной, с точки зрения Дж. Кейнса, цели государства – обеспечения «полной занятости» населения. Благодаря развитию государственной статистики, экономическая теория, в лице макроэкономики, смогла заполучить еще один метод экономического анализа – агрегирование⁵³.

Данное направление экономической теории (*кейнсианство*) было развито в моделях экономического роста последователями Дж. Кейнса Е.Домаром (р. 1914 г.), Р.Харродом (1900-1978) и Э.Хансеном (1887- 1975).

Не менее значимым было и другое направление макроэкономики - *монетаризм*, получивший импульс развития в связи с появлением нового экономического явления – стагфляции⁵⁴, обрушившейся на экономику в конце 70-х – начале 80-х гг. XX в. Данное направление акцентировало узкую функцию государственного управления - управление денежными потоками.

Дихотомическая версия экономической теории, теории, разделенной на два уровня: микро- и макроэкономику, получила свое развитие после 40-50-х гг. XX в.

⁵² Великая депрессия – кризис перепроизводства 1929-1933 гг., поразивший экономики промышленно развитых стран.

⁵³ Метод агрегирования – основной макроэкономический метод.

⁵⁴ Стагфляция – уменьшение объема национального производства при одновременном росте инфляции.

В рамках неоклассического синтеза американские ученые во главе с П.Сэмюэльсоном (р. 1915 г.) предприняли попытку соединения кейнсианской макроэкономики и неоклассической микроэкономики в рамках одной экономической теории. Подобная дихотомия сохраняется и сегодня в виде одной из традиций экономической теории. Сегодня формируются и другие уровни экономического знания (мезо-, мега-, мини-, нано- и т.п. уровни), но пока они не имеют достаточно четкого оформления.

Параллельно с классической парадигмой экономической теории, развивалась идея междисциплинарного подхода к анализу экономических явлений, имеющая истоки еще в «древних» и средневековых воззрениях.

В период капитализма первоначально эта идея нашла отражение в «исторической» школе, а позже - в школе *институционализма*, причиной появления которого принято считать обострение противоречий в обществе в связи ростом концентрации и централизации капитала и переходом капитализма в империалистическую стадию своего развития. И та и другая школы использовали «исторический метод» исследования, отстаивая концепцию активного государственного вмешательства в экономическую сферу.

Институционализм⁵⁵ конца XIX – начала XX в. был представлен разноплановыми концепциями американских экономистов: Т. Веблена (1857-1929)⁵⁶, Дж. Коммонса (1862-1945)⁵⁷ и У. Митчелла⁵⁸ (1874-1948 гг.). В рамках институционализма социально-экономические явления рассматривались с точки зрения общественной психологии, социологии, этики, обычаев и т.п. Под движущими силами экономики наряду с факторами производства

⁵⁵ Институционализм – теория взаимодействия экономических субъектов и обеспечивающих его конвенционально сформированных (по договоренности, соглашению) социальных структур.

⁵⁶ Веблен Т. – американский экономист и социолог, основоположник психологического направления институционализма, полагал, что привычки поведения, обычаи, мотивы поступков постепенно закрепляются в обществе и влияют на его социально-экономическое развитие.

⁵⁷ Коммонс Дж. – американский экономист и социолог, основоположник институционально-правового направления. Рассматривал историю социально-экономических институтов, таких как профсоюзы, объединения предпринимателей, органы судопроизводства, и их роль в преодолении социальных противоречий.

⁵⁸ Митчелл У. – американский экономист и статистик, основоположник эмпирического направления в институционализме. Долгое время возглавлял Национальное бюро экономических исследований, занимался сбором статистического материала.

рассматривались моральные и этические нормы, а также правовые элементы в их историческом развитии.

В середине XX в. институционалисты активно занимались разработкой социально-экономических и демографических проблем. В рамках институционализма была разработана теория постиндустриального общества⁵⁹, а затем начала разрабатываться теория информационного общества. Здесь же разработана теория профсоюзного движения. Представитель институционализма шведский экономист Г.Мюрдаль (1898-1987) разработал теорию преобразований в странах «третьего мира».

В конце XX в. институционализм получил широкое распространение в экономической теории. Более того, представитель институционализма О. Уильямс предложил свою корректировку предмета экономической теории - заявку на некоторое изменение предмета экономической теории в соответствии с институциональной теорией. По его мнению, экономическая теория должна стать не «наукой о выборе», а «наукой о контрактах», а цель максимизации прибыли постепенно должна уступить место цели снижения издержек, затрат на управление сделками⁶⁰.

Кроме того, современный институционализм активно начал использовать математические методы анализа, как и неоклассическая школа. В настоящее время широкое распространение получили такие теории институционализма, как теория общественного выбора Дж. Бьюкенена, теория прав собственности Р. Коуза, теория человеческого капитала (Г. Беккер), экономическая теория организации (Д. Норт, О.Уильямсон, Г. Саймон) и др.

Главными отличиями институционального направления экономической теории от «классического» и «кейнсианского» являются:

- замена классического принципа рациональности на принцип удовлетворительности, в соответствии с которым экономический субъект

⁵⁹ См. работу Дж. Гелбрейта «Новое индустриальное общество» (1961).

⁶⁰ См.: Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат, 1996. С. 69.

выбирает не наиболее оптимальное поведение, а первое более или менее приемлемое для него;

- неприятие идеи «полной занятости» населения. С точки зрения институционализма в любой, даже наиболее развитой, экономике всегда есть зародыш кризиса и, следовательно, признаки циклической безработицы;
- отрицание абсолютного утилитаризма⁶¹ в действиях экономических субъектов. Аргументируют данную гипотезу развитием в индустриально развитых странах благотворительности, волонтерства, гуманитарной помощи, растраниживания капиталов, меценатства и т.п.;
- признание огромного влияния на поведение экономических субъектов искусства, морали, философии, подсознательных иррациональных артефактов, животных инстинктов и т.п., что было абстрагировано в понятии «социальный институт».

Однако современное институциональное направление еще не сформировалось окончательно, так как на данном этапе развития экономической действительности происходят значительные изменения, формируется информационное общество, происходят процессы интеграции и глобализации. Появившиеся новые методы исследования расширяют возможности науки. Кроме того, институционализм является попыткой теоретического изучения процессов, происходящих преимущественно в наиболее развитых странах, которые осуществляют переход к новой экономической системе и к новому общественному устройству, где рыночная экономика постепенно сдает свои позиции.

Подводя итог данному параграфу, можно отметить, что к началу XXI в. в экономической теории сложились и получили развитие две основных парадигмы, различающиеся по времени их появления, уровню развития, актуальности и методам исследования: классическая и постклассическая. Продолжатели классической (либеральной) теории – неоклассики (маржиналисты) благодаря развитию классических методов исследования и

⁶¹ Утилитаризм – постоянное стремление к получению какой-то пользы (англ. утиль – польза).

появлению маржинального анализа создали стройную теорию рыночного хозяйства на микроуровне. Монетаристы, также основываясь на классической парадигме, разработали теорию макроуровня. На основе дальнейшего развития парадигмы меркантилистов об активном государственном вмешательстве в экономическую жизнь, но переместившей объект исследования с мировой торговли на внутреннее государственное регулирование, возникла кейнсианская, а позже неокейнсианская теория. Историческая школа, использующая междисциплинарный подход и интерпретирующая явления с позиции социологии и философии, послужила основой создания институциональной теории.

Вопросы для самоконтроля

1. Каким образом происходит развитие науки в соответствии с концепцией Т. Куна? Выразите свое отношение к данной концепции.
2. Что представляет собой «допарадигмальный», «нормальный» периоды и период «научной революции» в развитии теории? Попробуйте описать эти периоды на примере развития «парадигмы» современной экономической теории.
3. Перечислите факторы, оказавшие воздействие на развитие предмета современной экономической теории.
4. Где и когда, по вашему мнению, впервые зарождается экономическая теория? Какие факторы способствовали ее появлению?
5. Выделите особенности концепций экономической теории в эпоху средневековья в Европе и Азии. В чем сходство и различие этих концепций?
6. Как развивалась экономическая теория на протяжении истории человечества?
7. Когда и каким образом появилась первая экономическая школа? Чьи интересы она выражала? Что явилось предметом ее изучения?
8. Перечислите первые экономические школы и назовите их особенности.

9. В чем особенность «классической парадигмы» экономической теории? В чем ее сильные и слабые стороны?
10. Когда появилась современная экономическая теория «экономикс»? В чем ее особенность? Какие идеи классической парадигмы легли в основу ее создания? Почему «экономикс» можно считать отражением постклассической парадигмы экономической теории?

Глава 2. Принципы экономической теории

2.1. Принцип ограниченности ресурсов

Вопросы к рассмотрению

1. Ограниченность ресурсов жизнедеятельности человека как базовый принцип экономической теории.
2. Ограниченность ресурсов и потребности человека. Закон возвышения человеческих потребностей.
3. Соотношение понятий «благо», «ресурсы», «богатство».
4. Экономические и неэкономические блага.
5. Классификация благ: потребительские и производственные блага, частные, общественные и общие блага, взаимозаменяющие и взаимодополняющие блага.
6. Различные виды ограничений. Понятие «экономическая рента».
7. Понятие об экономическом выборе.

Основные понятия и категории: принцип, благо, ресурс, богатство, неэкономическое благо, экономическое благо, частное, общее, общественное благо, монополия, рента.

Определяя объект и предмет исследования экономической теории в их генезисе, мы установили, что экономическая теория описывает и систематизирует знания об экономических процессах и явлениях, раскрывает сущность экономических законов, закономерностей и тенденций. Экономическая теория выступает, с одной стороны, в роли «интеллектуального инструментария» для других экономических наук, с другой стороны, способствует формированию «техники мышления» хозяйствующих субъектов.

Как любая наука, экономическая теория базируется на некотором своде принципов, то есть ограничений, которые позволяют установить рамки исследования, оттенить своеобразие предмета и объекта изучения. Данные

принципы – это своеобразные «правила», обеспечивающие логику экономического мышления, отражающие базовые «начала» решения экономических проблем.

Принципы экономической теории формировались в процессе становления экономической теории как науки. Мы остановимся на некоторых из них, наиболее значимых для современной экономической теории, а именно: принципе ограниченности благ (ресурсов), принципе рациональности деятельности экономических агентов, принципе альтернативности, принципе равновесного анализа и принципе приращения предельных величин.

В иерархии принципов экономической теории *принцип ограниченности благ (ресурсов)* является первичным. Именно ограниченность ресурсов, как неэкономических, так и экономических, заставляет экономических субъектов действовать рационально. В случае отсутствия данного принципа отпала бы необходимость в экономическом анализе, расчетах, планировании и прогнозировании. Мечта человечества сбывалась бы мгновенно вслед за осознанием какой-то новой потребности, и мы бы очутились в коммунистическом рае, где возможно осуществление жизни по принципу «от каждого по способностям – каждому по потребностям».

Человечество уже перешагнуло стадию первобытности, в которой потребности человека были настолько малы, а природа настолько богата, что собирательство и охота служили главными источниками удовлетворения этих потребностей, разделение труда носило естественный характер, отсутствовала необходимость в товарном производстве и товарно-денежных отношениях, а «ограниченность ресурсов» уступала место «ограниченности потребностей». Научно-технический прогресс еще не достиг тех высот, которые помогли бы человечеству расширить возможности потребления.

Сущность принципа ограниченности ресурсов, или принципа редкости, заключается в констатации того, что все ресурсы, которыми пользуется человек, все блага, которые он создает, не могут быть свободно воспроизведены или произведены в любых необходимых количествах в

определенный период времени для достижения множества целей, которые ставят перед собой люди. «Человек экономический» оказывается во власти суровой реальности. И первое, что ему приходится делать, это ранжировать, ограничивать или преобразовывать свои потребности. Второе – осознать свою ответственность за потребление, производство и распределение ресурсов.

В качестве блага могут рассматриваться материальные (вещи, предметы и т.д.) и идеальные явления (слава полководца по Ж.Б. Сею), способы изменения и перемещения вещей в пространстве и времени, энергия в различных видах, всевозможная информация. Все указанное выше превращается во благо благодаря полезности, свойству, осознанному человеком как средство удовлетворения его потребности.

Неэкономическое благо дается человеку природой (воздух, солнечный свет, лунный свет). Экономическое благо – это в первую очередь продукт труда, созданный субъектами экономической деятельности в ограниченном количестве. Во-вторых, экономическим благом становится, когда обладание им связано с отказом от обладания другим благом. Экономическое благо предполагает какую-то плату за него. Земля становится экономическим благом, если вкладывается труд по её обработке, если субъект тратит другие блага, чтобы пользоваться полезными свойствами земли.

В экономической теории как благо рассматриваются полные или частичные права собственности на другое благо. Например, право продать, обменять на более полезное благо, передать его в пользование на возмездной основе - это благо, которое характеризует рыночную экономику.

Классификация благ достаточно сложная. Мы выделим некоторые виды благ, которые, так или иначе, отражают проблему их ограниченности или редкости.

К *потребительским* благам относят товары и услуги, которые покупаются потребителем в целях их непосредственного использования. Для того чтобы детальней изучить динамику потребностей, статистика разделяет предметы потребления на три основные группы: продовольственные товары

(продукты питания), промышленные товары (обувь, одежда, посуда и т.д.), высококачественные блага длительного пользования (бытовая техника, автомобили и др.).

Согласно закону Энгеля, чем выше уровень жизни людей, тем относительно меньше их затраты на покупку продовольственных товаров и больше – на покупку промышленных. С дальнейшим увеличением уровня жизни начинает возрастать спрос на высококачественные блага длительного пользования и относительная доля затрат на их покупку в бюджетах потребителей.

Производственные, или косвенные блага, - это блага, которые используются в процессе производства других благ. Это сырье, станки, машины, здания, профессиональные навыки, квалификация и т.д. Напоминаем, производственные блага в экономической теории принято называть ресурсами, или факторами производства. К ним относятся труд, земля, капитал, предпринимательство. Эти факторы представляют собой основные укрупненные элементы экономического потенциала той или иной страны.

Производственные возможности общества всегда были ограничены. С увеличением населения возникала необходимость вовлечения в хозяйственный оборот новых земель, самых разных природных ресурсов. До начала XX столетия темпы прироста используемых ресурсов оставались относительно небольшими. Объяснялось это, с одной стороны, определенной стабильностью в потребностях населения, а с другой стороны - ограниченностью роста численности самого населения. Две тысячи лет назад на Земле проживало 230-250 млн. чел., в 1800 г. - не многим более 900 млн., в 1900 - 1,5 млрд., в 1960 - около 3 млрд., в 1995 - 5,5 млрд. человек. Темпы прироста населения в XX в. резко возросли, хотя еще в самом конце XVIII в. молодой английский священник Томас Роберт Мальтус вывел закон убывающей доходности. Согласно этому закону, продовольствие будет увеличиваться в арифметической прогрессии, а численность населения – в геометрической прогрессии.

В связи с произошедшим демографическим взрывом на уровне мирового сообщества за последние сорок-пятьдесят лет в хозяйственный оборот было вовлечено столько природных ресурсов, сколько их было использовано за всю историю развития цивилизации до этого времени. Обоснование выбора использования ограниченных ресурсов стало одной из центральных проблем хозяйствования.

Производство прямо влияет на человеческие потребности по нескольким направлениям. С одной стороны, производство создает конкретные блага и тем самым способствует удовлетворению определенных нужд. Удовлетворение определенных нужд, в свою очередь, ведет к появлению новых запросов. С другой стороны, производство влияет на способы применения полезных вещей и тем самым формирует определенную бытовую культуру.

В свою очередь экономические потребности оказывают обратное влияние на производство. Так, потребности являются предпосылкой, внутренней побудительной силой и конкретным ориентиром созидательной деятельности, им присуще меняться как в количественном, так и в качественном отношении.

Социально-экономический прогресс общества проявляется в действии *закона возвышения потребностей*: с развитием производства и культуры проявляется объективная необходимость роста, увеличения количества и совершенствования человеческих потребностей.

Возвышение потребностей не состоит в простом пропорциональном росте всех видов потребностей. Быстрее всего насыщаются и имеют определенный предел развития потребности низшего порядка - физиологические потребности. Напротив, безграничны запросы высшего порядка - социальные, интеллектуальные, духовные.

В условиях рыночной экономики актуальным является разделение благ на частные, общие и общественные, которые различаются в зависимости от доступности (принадлежности, собственности) и характера использования.

Частные блага - те, которые доступны только одному (он – собственник). Потребляется это благо самим собственником. Частное благо всегда

предполагает издержки субъекта в пользу того, кто имеет доступ к этому благу, но готов поделиться правом доступа за взаимно приемлемую плату.

Общественные блага – блага, к которым доступ не может быть ограничен, они потребляются одновременно многими субъектами. Это знания, законотворчество, национальная оборона, общественный порядок.

В экономической теории выделяются два смешанных типа благ в зависимости от доступности и характера потребления. Это общие ресурсы и естественные монополии. *Общие* – блага, которые доступны всем, но потребляются только одним (грибы в лесу, лесной воздух, вода в водоёме, который является народной собственностью). Естественные монополии – это блага, которые доступны одному (он оплачивает использование своей доли блага), но пользуются ими одновременно многие (электросети, газопровод, кабельные сети, Интернет и т.д.).

Рассматривая принцип ограниченности ресурсов, нам необходимо познакомиться с делением благ на взаимозаменяемые и взаимодополняющие блага. Взаимозаменяемые блага называются в экономических текстах «субститутами». Примером могут выступить различные виды транспорта, которые позволяют решить проблему передвижения и могут быть взаимозаменяемыми. Взаимодополняющие блага, или «комплементарные» блага, - это блага, которые свою полезность могут проявить при условии наличия другого блага. Так, пишущая ручка проявляет свои полезные свойства лишь при наличии бумаги или другого материала, который позволит отражать графическую информацию. Значимым является и деление благ на недолговременные и долговременные блага. Сравните сроки полезности продовольственных и промышленных товаров.

Особое место в квалификации благ занимают деньги и финансовый капитал (финансы, ценные бумаги). Это блага, которые относят к абсолютно хранимым благам и даже способным количественно прирастать во времени. Последнее происходит, если финансовый капитал используется в производстве неких благ, продажа которых сопровождается наличием прибыли.

Проблема ограниченности ресурсов плавно перетекает в ряд других экономических проблем:

- проблему распределения прав собственности;
- проблему анализа эффективности использования и ранжирования экономических ресурсов;
- проблему распределения ресурсов и доходов (проблема аллокации и распределения);
- проблему выбора производственной функции, т.е. технологии включения ресурсов в производственный процесс;
- проблему распределения производства в пространстве (проблема территориальной аллокации);
- проблему соотношения между выбором размеров потребления, сбережения и инвестирования;
- проблему прогнозирования и планирования.

Необходимо уточнить, что существуют различные виды ограничений. Часть благ ограничены естественным образом, т.е. с ростом спроса предложение данного блага не будет увеличиваться, а значит, одностороннее повышение спроса на него приведет к росту цены именно в таких же пропорциях, в которых прирастет спрос. Таким свойством обладают земля, природные ресурсы, таланты и т.п. Особая редкость предполагает более высокую цену, в которую включается рента – плата за ограниченный ресурс, в виде дохода, не требующего от получателя дополнительных предпринимательских усилий, т.е. связанная с естественным ограничением.

Также ограничения могут носить временный характер: неразвитость рыночной инфраструктуры, появление товаров новинок, мгновенный период, не позволяющий предложению адекватно отреагировать на изменение спроса. В данном случае в цену товара будет включаться квазирента, т.е. «почти» рента.

Поскольку блага ограничены, а человек не может быть бесконечно богат, он вынужден выбирать. Экономический выбор – это соотнесение потребностей

со своими возможностями и принятие решения в пользу той или иной потребности, той или иной цели, того или иного средства и способа её реализации. Это условие деятельности человека экономического, человека рационального.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем заключается сущность принципа ограниченности благ (ресурсов)?
2. Какой смысл вкладывается в понятия «благо», «ресурс», «богатство» в экономическом контексте?
3. Как называются производственные (промежуточные) блага?
4. Как связан принцип ограниченности ресурсов с демографическими проблемами мирового сообщества?
5. Чем отличаются частные блага от общественных благ? Приведите примеры частных и общественных благ.
6. Что такое общие ресурсы?
7. Приведите примеры естественных монополий.
8. Какие блага ограничены естественным образом?
9. Что такое рента?

2.2. Принцип рациональности деятельности «человека экономического»

Вопросы к рассмотрению

1. Сущность принципа рациональной деятельности экономических субъектов.
2. Понятие о «человеке экономическом».
3. Понятие об «ограниченной рациональности».

Основные понятия и категории: рациональность, полная рациональность, ограниченная рациональность, экономический человек, потребность,

экономический интерес, принцип рациональности, принцип удовлетворительности.

В связи с ограниченностью экономических ресурсов возникает необходимость их рационального использования. Таким образом, ко второму принципу экономической теории мы отнесем принцип *рациональной деятельности* человека экономического. Иными словами, *рациональность – минимизация затрат и максимизация выгоды* – это и есть суть экономического поведения.

Так, в соответствии с базовыми положениями экономической теории, домохозяйства стремятся максимально удовлетворить свои потребности при заданном бюджетном ограничении; предприятия, фирмы рассчитывают на прибыль, минимизируя свои издержки или повышая цены, находясь в рамках все тех же ограничений; правительственные агенты определяют уровень общественного благосостояния, ориентируясь на определенный бюджет.

Принцип рациональности современная экономическая теория заимствовала из классической школы политической экономии, а именно, из работы «Исследования о природе и причинах богатства народов» (1776), в которой, следуя концепции экономического либерализма, Адам Смит выводит образ Homo economicus - экономического человека, т.е. лица наделенного эгоизмом и стремящегося к накоплению богатства. А. Смит предполагал, что стимулом к экономической активности является частный интерес. Реализовать свой частный эгоистический интерес человек может путем взаимобмена с другими людьми. Преследуя частные интересы, люди обогащают друг друга.

Процветание общества, таким образом, достигается через стремление к индивидуальному благополучию. Частный же интерес является мощным стимулом, который готов «преодолеть сотни досадных препятствий, которыми безумие человеческих законов так часто затрудняет его деятельность...». Индивид, стремясь к преумножению личного капитала, не думая об общественных интересах, стремится к удовлетворению частного интереса, и «в

этом случае, как и во многих других, он невидимой рукой направляется к цели, которая совсем не входила в его намерения... Преследуя свои собственные интересы, часто более действительным образом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится делать это».

Слово «рационализм» происходит от латинского слова, означающего «разумный, культ разума». Рациональное - это то, что доступно пониманию. Рациональная деятельность – это целесообразная деятельность экономических субъектов, направленная на достижение цели и учитывающая заданные ограничения и имеющиеся возможности.

Принцип «рациональности» всегда находится в тесной зависимости от целевой функции индивида, от его установок. Разумное с точки зрения общества и морали может оказаться нерациональным с точки зрения конкретного индивида, как и его решения, в свою очередь, могут быть не приняты обществом. Борьба экономических интересов предполагает выбор компромиссного решения. Обращение к «компромиссу» является стороной проявления все той же рациональности.

Существенную роль в определении способа рационального поведения играет фактор времени. Максимизация прибыли лишь в краткосрочном периоде («модели без искажений») предполагает стремление к снижению всех издержек. Предприниматель, заботясь о своем бизнесе, учитывает перспективу. Он анализирует ситуацию, оценивает возможности, строит планы. Идя на дополнительные затраты, он расширяет долю рынка для своей продукции. И это поведение мы тоже можем назвать рациональным, как и поведение Генри Форда, создателя теории эффективной заработной платы. Он заявил в своей библиографической работе «Моя жизнь, мои достижения» следующее: «Цель моя состояла в том, чтобы производить с минимальными затратами материала и человеческой силы и продавать с минимальной прибылью, причем в отношении суммы прибыли я полагался на размер сбыта. Равным образом цель моя в процессе такого производства – уделять внимание максимизации заработной платы, иначе говоря, создавать максимальную покупательную способность».

В практике ценообразования малоизвестная фирма, выходя на рынок с «новинкой», может первоначально использовать стратегию «прочного внедрения на рынок», предполагающую продажу товара по заниженным ценам. Часто в краткосрочном периоде фирмы идут на дополнительные затраты в целях создания лидирующего брэнда, проводят презентации и рекламные кампании. В условиях диверсификации продукции фирма-олигополист в краткосрочном периоде может развязать ценовую войну, продавая товар по цене, не покрывающей его себестоимости.

В современной экономической литературе существует несколько трактовок понятия «рациональность».

Под строгой, классической интерпретацией данное понятие означает возможность оценки всех имеющихся альтернатив для выбора наилучшей. Такая идеализация позволяет оценить максимально возможные перспективы, произвести расчет оптимальных параметров. Такой вариант рациональности принято называть «полной». Идея «полной рациональности» заложена в построение экономических моделей и основывается на предположении о наличии достаточной информации для наилучшего выбора.

В 50-е гг. XX в. при попытке приблизить экономическую теорию к практике появилась концепция «ограниченной рациональности». Мотивация человека экономического связывалась со стремлением к достижению наилучшего результата, но его получение практически ограничено неполнотой информации. В данной концепции была произведена попытка замены принципа «рациональности» принципом «удовлетворительности». Автором концепции «ограниченной рациональности» выступил американский экономист Г. Саймон.

Считается, что слабой формой рациональности выступает рациональность, ограниченная какими-либо запретами: моралью, традициями, юридическими законами, административными или стратегическими барьерами. К создателям данной концепции можно отнести американских экономистов А.

Алчиана, Р. Нельсона, С. Уинтера, О. Уильмсона, австрийского экономиста Ф. Хайека.

Действительно, эпоха свободной конкуренции канула в века, упрощенные микроэкономические модели далеко не всегда учитывают вмешательство государства, которое существует на всех рынках без исключения в той или иной степени. Общество накладывает свой отпечаток на рациональный выбор. Религия, идеология отражают чувственную сторону поведения индивида. Мир становится многообразным, и по мере развития общества экономический интерес начинает уступать место другим социальным феноменам. Но это уже предмет отдельного разговора.

Вопросы для самоконтроля

1. В какой экономической школе впервые был сформулирован принцип рациональной деятельности экономических субъектов?
2. Что вкладывал А. Смит в понятие «экономический человек»? Каково ваше отношение к теории «экономического человека» А. Смита?
3. Что в экономической теории понимается под принципом рациональности? Всегда ли экономические субъекты ведут себя рационально? Приведите примеры.
4. Какую роль в экономической теории играет принцип рациональной деятельности экономических субъектов?
5. В чем разница принципов «полной» и «ограниченной рациональности»?

2.3. Принцип альтернативности выбора

Вопросы к рассмотрению

1. Сущность принципа альтернативности выбора.
2. Понятия «издержки упущенных возможностей», «альтернативные издержки», «альтернативная стоимость».
3. Модель производственных возможностей экономики.
4. Эффективность по Парето.

5. Альтернативность экономических целей и способов их реализации.

Основные понятия и категории: альтернатива, издержки упущенных возможностей, производственные возможности, кривая производственных возможностей, потребление, сбережение, инвестиции, социальная справедливость.

Понятия «альтернатива», «альтернативный» отражают своеобразие мышления человека экономического, который в условиях ограниченных ресурсов неизбежно находится в ситуации выбора, какие блага производить, как и кому распределять имеющиеся блага, какие блага потреблять.

Сущность принципа альтернативности заключается в следующем: принимая решение в пользу того или иного варианта действий, экономический субъект неизбежно отказывается от других вариантов, «упускает возможность» иного варианта использования (производства, распределения и потребления) имеющихся ресурсов. *Альтернатива – это путь удовлетворения потребности, исключаящий другие пути.* Осознание альтернативы позволяет хозяйствующему субъекту понять цену сделанного выбора.

Приведем наиболее значимые варианты ситуаций выбора, которые анализируются экономической теорией.

В разделе «Микроэкономика» изучается поведение потребителя и производителя. Потребитель, имея бюджетные ограничения, осуществляет выбор товаров или услуг, основываясь на каких-то своих предпочтениях, соотнося товары по критерию «цена-качество», следуя рациональному расчету. Он стремится к минимизации своих расходов и максимизации полезности, ценности приобретаемых товаров или услуг. Приобретая какие-то товары или услуги, потребитель отказывается от других возможностей, которые предлагает рынок. Приобретая билет в театр, потребитель отказывается от покупки, допустим, продуктов питания или предметов личного пользования. Цена выбора включает в себя стоимость билета плюс «издержки упущенных

возможностей», а именно стоимость неприобретенных товаров, потерю удовольствия от их возможного использования.

Производитель, владея определенными производственными ресурсами, делает выбор той сферы производства, в которую он может эти ресурсы вложить. Допустим, вы стали фермером и арендуете землю (площадь земельного участка составляет 1 га). Как использовать этот фактор производства? Можно построить свиноферму или выращивать картофель, помидоры, пшеницу и т.д. Известно, что доход от продажи свинины в 4 раза больше, чем доход от продажи пшеницы, собранной с 1 га, в 3 раза выше дохода от продажи арбузов, в 2 раза больше дохода от продажи помидоров. Какое решение принять? Понятно, что выгоднее разводить свиней. А если вы примете решение вырастить пшеницу? Тогда к затратам на производство пшеницы вы должны будете прибавить «недополученную прибыль» от разведения свиней. Это плата за то, что вы выбрали наименее выгодную альтернативу использования земли.

Альтернативность, лежащая в основе экономического выбора производителя, зачастую иллюстрируется в экономической теории образом «пушки - масло». Образ отражает два возможных варианта производственной деятельности – военное или гражданское производство. Мы же используем в своих рассуждениях другую альтернативу. Предположим, что предприятие производит не бесчисленное множество товаров и услуг, как это имеет место в действительности, а лишь два продукта – продукт А и продукт В. Продукт А символизирует средства производства, товары производственного назначения, т.е. те товары, которые обеспечивают эффективное производство потребительских товаров. Продукт В символизирует потребительские товары, т.е. те товары, которые непосредственно удовлетворяют человеческие потребности.

При этом допускаем, что:

- экономика страны производит два вида продуктов;

- имеющиеся факторы производства постоянны как по количеству, так и по качеству;

- технология производства постоянна.

Страна сталкивается с необходимостью выбора между альтернативами: сколько производить средств производства, сколько производить потребительских товаров. Общий объем имеющихся ресурсов ограничен. Поскольку ресурсы ограничены и применяются целиком, всякое увеличение производства продукта А потребует переключения части ресурсов на производство продукта В. Правильна также и противоположная вывод: если мы предпочтем увеличить производство продукта В, то необходимо сократить производство продукта А.

Переключение ресурсов из одной сферы их применения в другую связано с действием закона возрастающих альтернативных затрат: производство дополнительных единиц одного продукта влечет за собой жертвование возрастающим количеством единиц другого продукта.

В графическом изображении закон альтернативных затрат находит отражение в форме кривой производственных возможностей (рис. 3).

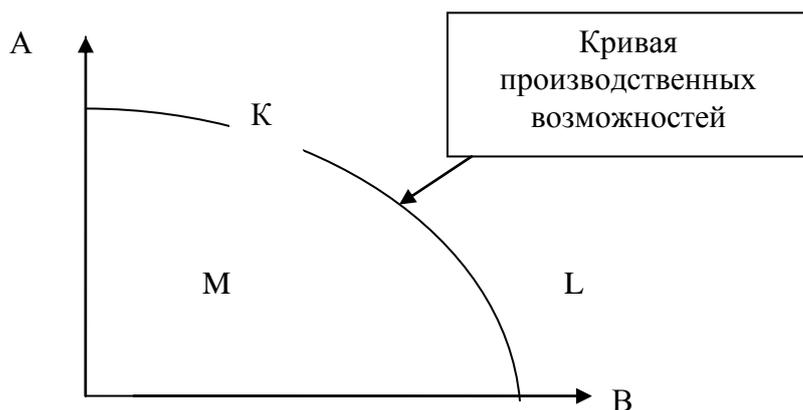


Рис. 3. Модель производственных возможностей экономики

Каждая точка на кривой производственных возможностей представляет какой-то максимальный объем производства двух продуктов. Чтобы осуществить различные комбинации производства «А» и «В», показанные на кривой, общество должно обеспечить полную занятость ресурсов и полный объем производства.

В модели раскрываются четыре основные идеи:

- ограниченность ресурсов подразумевает, что выпуск продуктов осуществим только при вариантах производства, находящихся внутри или на кривой производственных возможностей;
- возможность выбора находит выражение в необходимости для общества проводить отбор из разных достижимых комбинаций продуктов;
- нисходящий наклон кривой подразумевает наличие альтернативных затрат;
- выгнутость кривой показывает увеличение альтернативных затрат с ростом производства какого-либо продукта.

Все сочетания «А» и «В» на кривой представляют максимальные их количества, которые могут быть получены лишь в результате наиболее эффективного использования всех имеющихся ресурсов.

Полное использование ресурсов – это ситуация, когда рост одного результата может идти только за счет уменьшения другого результата. Данная ситуация называется *«эффективностью по Парето»*, в честь итальянского экономиста В. Парето, который сформулировал суть полного или эффективного использования ресурсов.

Точки, находящиеся выше кривой производственных возможностей (L), оказались бы предпочтительнее любой точки на кривой, но они недостижимы при данном количестве ресурсов и при данной технологии производства в экономике страны. Барьер ограниченности ресурсов не допускает какого-либо сочетания производства средств производства и предметов потребления в точке, расположенной выше кривой производственных возможностей.

В «Макроэкономике» рассматривается экономическая деятельность домохозяйств, фирм и государства как экономических агентов. Анализ этой деятельности базируется на выделении альтернативных вариантов экономических целей и способов их реализации. Так, в основе экономического выбора домохозяйств лежит альтернатива потребления товаров/ресурсов или сбережения их для использования в будущем. Возможен и другой вариант альтернативы, перед которой оказывается домохозяйство, - вариант сбережения ресурсов или инвестирования их в какие-то экономически выгодные, приносящие прибыль проекты.

В основе экономической деятельности фирмы, получающей доход от экономической деятельности, лежит альтернатива между оплатой труда или капитализацией прибыли.

Государство как экономический агент также оказывается в ситуации, когда необходимо принимать решение о выборе политики распределения и перераспределения доходов. В основе экономического выбора государства лежит альтернатива: либо соблюдать социальную справедливость, поддерживая равенство в обществе, создавая условия одинакового «стартового уровня» для граждан, либо поддерживать эффективного собственника, выстраивая соответствующую налогово-кредитную политику. Цена решения неоднозначна. Так, стремление к большему равенству может обернуться для общества потерями в экономической эффективности, разрушением стимулов к труду. С другой стороны, падение уровня жизни, глубокое неравенство даже с ожиданием положительных перспектив для развития экономики в будущем подрывает стабильность общества.

Обобщая вышесказанное, мы видим, что каким бы видом деятельности ни занимался экономический субъект, какое бы решение он ни принимал, он всегда несет издержки упущенных возможностей. Именно в связи с этим в экономической науке используются понятия «альтернативная стоимость», «альтернативные издержки». Цену товара или услуги, приобретенных потребителем, можно измерить не в денежных единицах, а в количестве других

благ (или блага), приобретением которых пожертвовал потребитель. Величину издержек производителя можно определить через неиспользованный вариант использования имеющихся ресурсов. Так, производитель вкладывает денежные ресурсы в приобретение станков, а не в приобретение такого ресурса, как земля. Величина издержек может состоять из суммы прямых затрат, связанных с созданием товара, + издержки упущенных выгод.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем заключается сущность принципа альтернативности?
2. Приведите примеры ситуаций выбора для потребителя и производителя.
3. Какие идеи отражает кривая производственных возможностей?
4. Приведите альтернативные варианты использования дохода со стороны домохозяйств, фирм и государства.
5. Что такое альтернативные издержки?

2.4. Принцип приращения предельных величин

Вопросы к рассмотрению

1. Использование математических методов экономического анализа в теории маржинализма.
2. Оптимизационные задачи в экономической теории и их решение.
3. Предельный анализ.

Основные понятия и категории: маржинализм, предельная величина (маржинальная), предельный (маржинальный) анализ, принцип приращения предельных величин, оптимизация, оптимизационная задача, оптимальный объем, задача математического программирования.

Использовать маржинальные (или предельные), т.е. приростные единицы для решения оптимизационных задач было предложено в рамках неоклассической школы, заимствующей у «классиков» принцип рациональной

деятельности экономических агентов. Именно используемый метод послужил названию школы – школы маржиналистов. Маржиналисты активно задействовали математику для построения моделей и нахождения наилучшего пути достижения целевой функции, за что их часто критиковали, а их концепции называли «чистой теорией».

Сегодня принцип приращения предельных величин используется в любой микроэкономической теории для нахождения оптимального выбора, осуществляемого экономическими агентами. Так, домохозяйства вынуждены определять оптимальные размеры потребления блага; фирмы, предприятия – оптимальные размеры производства; правительственные агенты – оптимальные размеры общественного потребления.

Оптимизация – это процесс поиска наиболее приемлемого решения из имеющихся альтернатив в условиях ограниченных возможностей. Для решения оптимизационной задачи необходимо установить функциональную зависимость между интересующими явлениями. Например, функциональная зависимость между объемом полезности и объемом потребляемого блага (теория потребительского поведения); между объемом выпуска продукции и затратами факторов производства (теория производства); между размером прибыли предприятия и величиной выпуска продукции (теория максимизации прибыли). Затем, рассмотрев так называемый динамический ряд этих значений, выбрать наилучший вариант решения.

Основываясь на принципе рациональности, можно констатировать, что для решения оптимизационной задачи необходимо рассмотреть приростные величины. Так, для потребителя оптимальный объем потребления достигается при максимизации полезности, приходящейся на одну дополнительную единицу потребления данного блага. Для производителя оптимальный объем фактора производства достигается при максимизации выпуска, приходящегося на одну дополнительную единицу данного фактора. Для предпринимателя оптимальный объем выпуска достигается при максимизации прибыли, приходящейся на одну дополнительную единицу выпуска продукции.

Любую зависимость можно представить графически в системе координат «х» и «у». Таким образом, решение оптимизационной задачи будет сведено к поиску экстремумов (максимума или минимума) функции при заданных ограничениях.

Оптимизационную задачу можно также решить с помощью метода дифференциального исчисления. Если экономический показатель «у» (пусть это прибыль или убытки предприятия) нужно максимизировать или минимизировать, как функцию другого показателя «х» (объем выпуска продукции), то в оптимальной точке приращение функции «у» на приращение аргумента «х» должно стремиться к нулю, когда приращение аргумента стремится к нулю, т. к. если данное приращение стремится к некоторой положительной или отрицательной величине, рассматриваемая точка не является оптимальной. Изменяя аргумент «х», можно изменить величину «у» в нужном направлении. В данном случае эффективный уровень (уровень Парето) не достигается. Есть еще резервы роста. В терминах дифференциального исчисления это означает, что необходимым условием экстремума функции $y = f(x)$ является равенство нулю ее производной.

Однако каждое экономическое благо является ограниченным, а следовательно, ограниченными являются и возможности экономических агентов. Поэтому необходимо включить в условия задачи и имеющиеся ограничения. Для потребителя ограничением является его потребительский бюджет или доход, т.е. потребитель в рассматриваемых условиях обладает лишь определенной денежной суммой, которую он может потратить полностью на приобретение потребительских благ. Производитель ограничен в средствах и может профинансировать лишь определенное количество издержек. Предприниматель не в состоянии произвести и реализовать на рынке сколь угодно много продукции.

В связи с наличием ограничений можно сформулировать и обратные задачи: достижение потребителем желаемого уровня полезности при минимизации потребительских расходов, производителем – желаемого уровня

выпуска при минимизации издержек, предпринимателем – желаемого уровня прибыли при ограничении выпуска продукции.

Экономические задачи, которые включают в себя не только максимизирующую или минимизирующую функцию, но и ограничения, называются задачами математического программирования. Для решения таких задач разработаны специальные методы (например, метод Лангранжа), которые также опираются на дифференциальные исчисления.

Принцип приращения предельных величин основывается на предельном (маржинальном) анализе. Предельный (маржинальный) анализ представляет собой совокупность приемов исследования изменяющихся экономических показателей (затрат или результатов) под воздействием их детерминантов (объемов производства, потребления, затрат и т.п.). Данный анализ чаще всего используется в экономико-математическом моделировании.

Предельный (маржинальный) показатель – это показатель (показатели) функции $y = f(x)$, ее производная (в случае функции одной переменной) или частная производная (в случае функции нескольких переменных). В случае если функция зависит от нескольких переменных $y = f(x_1, x_2)$, можно рассчитать не только частные производные « x_1 » и « x_2 », но и показатели предельной нормы замещения одного показателя другим, т. е. величину, дающую ответ на вопрос: «сколько нужно фактора 2 для замены одной единицы фактора 1 при сохранении значения функции « y ».

Расчет предельной нормы замещения (или предельной нормы технического замещения, предельной нормы трансформации и т.п.) важен при принятии оптимального решения в задачах потребительского выбора, оптимизации производства и т.п. Предельная норма замещения равняется отношению частных производных функции « y » по первому и второму фактору: $MRS = d x_1 / d x_2 = (y x_2) / (y x_1)$,

Макроэкономическая теория, в особенности теория кейнсианского мультипликатора, активно использует предельный (маржинальный) анализ. Теория Дж. М. Кейнса и его последователей основывается на таких понятиях,

как предельная склонность к потреблению и предельная склонность к сбережениям. Предельный анализ широко используется в построении динамических макроэкономических моделей. В свою очередь динамические модели применяются для определения оптимальной и равновесной траектории развития экономической системы, анализа ее состояния, устойчивости, цикличности, структурных сдвигов и перспектив роста.

Оптимизационная модель является идеальной. На практике, при решении сложных проблем, в условиях неопределенности, когда результат определяется взаимодействием множества случайных событий, оптимизация не может быть достигнута, так как невозможно математически точно определить единственное, самое лучшее решение. Можно лишь в той или иной степени приблизиться к нему. Иными словами, решение оптимизационной задачи есть желаемый результат экономического агента (идеальное значение). Поэтому задача государственного регулирования (или любого менеджмента) – уменьшение неопределенности, создание устойчивости и стабильности для принятия оптимальных экономических решений.

Вопросы для самоконтроля

1. Что представляет собой предельная величина в трактовке экономической теории?
2. В какой экономической школе был разработан предельный анализ? Почему теорию, использующую предельный анализ, называли «чистой теорией»?
3. С какой целью предельный анализ используется в современной экономической теории?
4. Сформулируйте принцип приращения предельных величин. В чем экономический смысл данного принципа?
5. Какие решения в экономической теории называют оптимизационными?
6. Какие задачи относятся к разряду оптимизационных задач? Как они решаются? Приведите примеры.

7. В чем особенность задачи математического программирования? Какие методы используются для решения этих задач?

2.5. Принцип равновесного анализа

Вопросы к рассмотрению

1. Равновесие: понятие и сущность.
2. Равновесие и экономическая эффективность.
3. Условие оптимальности по Парето.

Основные понятия и категории: экономическое равновесие, экономическая эффективность, экономическая эффективность по Парето, условия неоптимальности (экономической неэффективности).

В экономике, как и в природе, все стремится к равновесию. Закон сохранения энергии, открытый Ньютоном, в применении к экономическому анализу может соотноситься лишь с идеальными моделями. Однако именно эти модели и составляют основу теоретического знания. Условия равенства спроса и предложения, инвестиций и сбережений описывают теоретическую ситуацию рынка совершенной конкуренции и закрытой экономики. Но именно эти условия являются канвой для экономического анализа.

Принятие оптимального решения обычно соответствует ситуации достижения экономического равновесия, т.е. желаемой «нирваны», пика, триумфа. В условиях экономического равновесия потребители не желают менять что-либо в уровне и структуре потребления, ибо любое изменение приведет к снижению полезности или росту потребительских расходов. В условиях экономического равновесия производители не желают менять что-

либо в уровне и структуре производства, ибо любое изменение приведет к снижению выпуска продукции и росту издержек производства.

В экономической теории понятие равновесия неразрывно связано с понятием экономической эффективности. При оценке экономической эффективности принято сравнивать затраты и результат. Если затраты заранее определены, то экономические агенты должны добиваться максимизации результата. Если, наоборот, результат заранее спланирован, то необходимо достичь его наименьшими затратами. Самыми идеальными условиями достижения наилучшего результата или минимизации затрат являются условия совершенной конкуренции. Данные условия характеризуются отсутствием монопольной или монопосонной власти со стороны покупателей и производителей, а также искажений экономических пропорций вследствие государственного регулирования. Это некие «утопические» условия с точки зрения сегодняшнего времени, но присутствующие на заре капитализма и частично сохранившиеся в некоторых отраслях современной экономики.

В условиях совершенной конкуренции возможно достижение экономической эффективности по Парето, или оптимума Парето, т.е. состояния системы, при котором никакое перераспределение благ (ресурсов) не может улучшить положения ни одного из участников хозяйственного процесса, не ухудшая положения другого. Иными словами, состояние экономической ситуации считается наилучшей, если хотя бы один из экономических агентов предпочитает данное состояние, а все остальные, по крайней мере, не делают различий между экономическими состояниями, но в то же время не находится экономический агент, который предпочел бы другое экономическое состояние.

Данное состояние является оптимальным, если не существует другого допустимого состояния, которое было бы лучше данного. Иная ситуация является неоптимальной, так как характеризуется наличием зоны возможного улучшения, а значит, не все ресурсы распределены полностью и наилучшим образом. При этом возможно достижение равновесия в условиях неоптимальности (экономической неэффективности). Полное (равновесное)

распределение благ еще не означает, что они распределены наилучшим образом и отсутствует возможность улучшить положение одного из экономических агентов, не нарушая интересы другого.

В условиях достижения оптимальности по Парето соблюдаются интересы всех сторон в условиях достижения рыночного равновесия, так как общий эффект не означает выигрыш для каждого отдельного лица.

Вопросы для самоконтроля

1. Что включает в себя понятие «экономическое равновесие»? Достигается ли экономическое равновесие на практике? Приведите примеры.
2. Как соотносятся между собой понятия «экономическое равновесие» и «экономическая эффективность»? Можно ли говорить о тождественности данных понятий?
3. Существуют ли ситуации, когда достигается экономическое равновесие, но не достигается экономическая эффективность или, наоборот, достигается экономическая эффективность, но не достигается экономическое равновесие? Приведите примеры.
4. Что означает экономическая эффективность по Парето? Оцените данную ситуацию с точки зрения интересов экономических субъектов.

ЧАСТЬ 2. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ И ЯВЛЕНИЙ

Глава 1. Экономические субъекты: сущность, специфика деятельности и основы формирования

1.1. Экономические ресурсы как основа формирования экономических субъектов

Вопросы для рассмотрения

1. Понятие об экономических ресурсах.
2. Производство как основа классификации экономических ресурсов.
3. Основные виды экономических ресурсов.

Основные понятия и категории: экономика, полезность, потребности, ресурсы, факторы, продукты, производство, труд, реальный, финансовый и человеческий капитал.

В первой части нашего пособия мы выяснили, что *экономика – это управление хозяйством с выгодой*. В этом заключается специфика всех экономических отношений: все, что касается *выгоды*, – экономическое; все, что к выгоде не относится, – неэкономическое. Выгода – это основа экономики, самая фундаментальная экономическая категория, на которой строится остальное экономическое знание. Точно так же, как эстетическое знание, – это знание о прекрасном, юридическое знание – это знание о праве, химическое знание – это знание о взаимном превращении веществ и т.д., экономическое знание – знание о выгоде.

В связи с этим, естественно, возникает вопрос: что такое выгода? Из предыдущего текста пособия можно достаточно просто выявить общечеловеческую традицию понимания выгоды: *выгода – это способность вещей приносить пользу*. Любое явление выгодно для человека настолько,

насколько оно для него полезно. *Полезность*, опять же из предыдущего текста, - это способность вещей удовлетворять потребности. Вещи, события, процессы, явления и т.п. полезны в той мере, в которой они удовлетворяют хотя бы какие-нибудь человеческие потребности. Надо сказать, что все вещи, окружающие человека, среди которых человек живет, полезны в той или иной мере. Беспольных вещей нет, во всяком случае, человек их не замечает, он обращает внимание на вещи именно в той мере, в которой они полезны для него.

Отсюда возникает следующий вопрос: если потребности человека – это мера полезности вещей, то что это такое? О потребностях говорится во многих учебных курсах – и по психологии, и по управлению коллективами людей, и в исторических курсах, и во многих других, и как ни странно – везде по-разному. Пожалуй, единственный смысловой инвариант, который можно выделить во всех этих рассуждениях, звучит примерно так: потребность – это нужда в чем-либо. Однако если потребность – это нужда, то, во-первых, зачем два термина, обозначающих одно и то же? В науке синонимов, вообще-то, быть не должно, иначе мы сплошь и рядом будем иметь двусмысленные или даже многосмысловые выражения, что полностью подорвет точность научного исследования и отправит нас в мир художественных восприятий, где каждому видится только то, что он хочет увидеть или на что способен.

Во-вторых, если потребность – это нужда, то мы все с вами очень *нуждающиеся люди*, которым нужна срочная социальная помощь, т.к. у каждого из нас *ежесекундно* проявляется масса потребностей: потребность в дыхании, в общении, в передвижении, в земном притяжении и т.д. и т.п. Окажется, что мы *ежесекундно живем в нужде*. Очевидно, что это не так, особенно у достаточно состоятельных людей. Поэтому «потребность» «нуждой» быть не может. *Нужда – это состояние неудовлетворенности элементарных физиологических потребностей*. Когда человек не может удовлетворить самые простые потребности своей физиологии – в еде, в воде, в

одежде, в жилище и проч. – он живет в нужде, в этом состоянии неудовлетворенности. Потребность же – это нечто другое.

Не углубляясь в существующую среди представителей научного сообщества дискуссию по поводу сущности потребности (это предмет отдельного разговора), мы сформулируем свое понимание данного феномена, на котором будет строиться и все дальнейшее изложение, т.к. потребность оказывается третьей (после выгоды и полезности) фундаментальной экономической категорией. *Потребность – это отношение человека к вещам, поддерживающим и улучшающим его жизнь.* И как любое отношение, потребность имеет как минимум две стороны: субъективную, которая выражена *желанием* обладать каким-либо экономическим ресурсом, и объективную, которая выражается *средством удовлетворения* потребности.

Как видно из представленной в общей форме структуры потребности, потребность всегда «предметна», т.е. она возникает только тогда, когда уже *есть средство* ее удовлетворения (отношение не может возникнуть, когда отсутствует хотя бы одна его сторона). Другими словами, невозможно «желать то, не знаю, что», желать можно только что-то вполне определенное. И вот из этой-то специфики потребности формируется и основная проблема экономики.

Дело в том, что желания каждого человека чрезвычайно чрезмерны, а средства их удовлетворения имеются в достаточно ограниченном количестве, на всех не хватает, хотя все знают, что они есть, и каждый стремится, что вполне естественно, их «раздобыть». Здесь и возникает экономика, основной проблемой которой является следующая (если хотите, это – основной вопрос экономики; не только философия имеет свой «основной вопрос», а любая сфера знания): как удовлетворить максимум потребностей в условиях ограниченных возможностей? А отсюда формируется и основной предмет экономических исследований, *предмет экономики вообще – выбор путей удовлетворения собственных потребностей, осуществляемый людьми в условиях ограниченных возможностей*, о котором мы писали в предыдущей главе. Но сейчас нас интересует «объективная сторона» потребности – средства ее удовлетворения.

В экономической теории эти средства называются французским термином – ресурсы.

Ресурсы – это средства удовлетворения потребностей. Иногда для них используют русское обозначение - «благо», хотя данный термин этимологически, в своем исходном и сущностном смысле, здесь использовать не совсем корректно.

Ресурсы, в целях нашего разговора, делятся на две большие группы: а) экономические (например, нефть, золото, информация и т.п.) и б) неэкономические, или свободные, т.е. «свободные от экономического анализа, от необходимости их оптимизации» (например, воздух, снег зимой в средней полосе России, осенние листья и т.п.). Они различаются тем, что первые имеются в ограниченном количестве, а вторые - в неограниченном, их хватает, во всяком случае – пока, на всех. Но при определенных обстоятельствах данные ресурсы также могут стать экономическими. Так, в 70-х гг. XX в., когда в крупнейших мегаполисах мира уровень загрязнения воздуха достиг критической для здоровья человека отметки, появилась идея о создании автоматов, торгующих чистым воздухом. Когда зима слишком запаздывает и горнолыжные курорты терпят большие убытки, используют специальные пушки для создания искусственного снега, а это мероприятие - весьма не дешевое. Ну, а те же осенние листья, при правильном «экономном» подходе, могут стать замечательным удобрением и повысят урожайность полей и теплиц.

Обратите внимание, экономика возникает только тогда и там, когда и где кому-то чего-то не хватает, в условиях ограниченности ресурсов. Именно из-за ограниченности ресурсов становятся возможными торговля, сделки, мошенничества и т.п. Неэкономические ресурсы особо нас интересовать не будут, они – предмет разговора других учебных курсов, мы попытаемся разобраться с ресурсами экономическими.

Экономические ресурсы, в свою очередь, делятся на две большие группы: а) факторы и б) продукты. *Фактор* (лат. – делающий, производящий) – это

экономический ресурс, осуществляющий производство или предназначенный для использования в нем. Продукт (лат. – сделанный, произведенный), в свою очередь, - *это экономический ресурс, являющийся результатом производства.* Другими словами, факторы и продукты различаются по тому, какое место в производстве они занимают: один производит, другой – результат производства. Следовательно, чтобы их различить, необходимо обратиться к тому, что такое производство.

Надо сказать, что в отечественной учебной литературе существует множество трактовок «производства», и достаточно трудно определиться с каким-то инвариантом данного термина. Учебники делят экономическую активность людей на «производство» и «потребление», подразумевая, что всем понятно, о чем идет речь, хотя здесь существуют довольно серьезные нюансы. Дело в том, что «потребление» пищи человеком – это процесс вос-«производства» его работоспособности, т.е. производства трудовых ресурсов – одного из мощнейших факторов национальной экономики. А процесс «производства» рабочим товара на своем рабочем месте оказывается процессом «потребления» мускульной энергии работника, электроэнергии, инструментов, смазочных материалов и т.п. И совершенно становится непонятным: где теперь «производство», а где «потребление»?

Общая история культуры говорит о том, что любая человеческая деятельность является «производственно-потребительной». В любом своем действии человек что-то производит, а что-то потребляет. Разделить этот единый процесс на «производство» и «потребление» по отдельности мы можем только мысленно – в зависимости от целей исследования. В реальности они нераздельны. Исходя из этой особенности человеческой жизни, мы сформулируем такое понимание: *производство – это процесс преобразования экономических ресурсов в необходимые средства удовлетворения потребностей.* Здесь можно усмотреть своеобразную тавтологию: одни ресурсы *преобразуются* в другие (т.к. ресурсы и есть средства удовлетворения потребностей). Это действительно так, потому что основной функцией любого

производства является именно преобразование одного (сырье и материалы) в другое (продукты).

Вернемся к факторам и продуктам. Последние, в свою очередь, делятся на две большие группы: а) *конечные продукты* – это такие, которые используются для непосредственного употребления, без цели дальнейшего извлечения прибыли и б) *промежуточные продукты* – это такие, которые используются в производственном процессе для дальнейшего извлечения прибыли. В терминологии советской экономической теории – «ширпотреб» (продукты широкого потребления) и «продукты ПТН» (производственно-технического назначения). Данные категории продуктов достаточно сильно различаются по основным своим характеристикам – особенности производства, сбыта, использования и т.п., но это – предмет обсуждения в других учебных курсах.

С факторами ситуация несколько сложнее. Дело в том, что в современной отечественной учебной литературе до сих пор приводится классификация факторов, идущая из XV-XVI-го века, со времен классической политической экономии, которая у нас во времена Советского Союза была фактически господствующей. В соответствии с этой трактовкой есть три основных фактора производства – земля, труд и капитал, хотя с того времени много «воды утекло» и современная теория оперирует несколько иной классификацией. Факторы делятся:

- на труд (трудовые ресурсы). Этот фактор остался без изменений как основополагающий. Под «*трудом*» в экономической теории (в отличие от философии, социологии и других дисциплин, имеющих собственную, специфическую именно для них точку зрения, обусловленную именно их предметом исследования) *понимается способность человека работать в определенной сфере деятельности*. Обратите внимание: труд – это не люди, это их способность работать, поэтому труд измеряется не в «человеках», а в «человеко-часах» или «человеко-днях»;

- реальный капитал (лат. «рес», «реалис» – вещь, вещественный), т.е. капитал в форме вещей – здания, сооружения, инструменты и проч. По самому же «капиталу» в литературе тоже много разногласий. Не вдаваясь в существующую полемику, мы ограничимся собственной формулировкой, как нам представляется, не слишком далекой от истины: *капитал – это экономический ресурс, приносящий дополнительный доход в процессе его использования наемными работниками;*

- финансовый капитал. Обратите внимание – это тоже капитал, но в форме финансов. И здесь существует множество разногласий в отечественной литературе – что такое финансы? Данные дискуссии тоже выходят за пределы нашей работы, поэтому приведем свое понимание, которое полностью соответствует нашему контексту: французский термин «*финансы*» означает *средства платежа*. Другими словами, это те экономические ресурсы, с помощью которых люди рассчитываются между собой, оплачивая различные сделки;

- *человеческий капитал*. Это тоже капитал, но в виде *физических и интеллектуальных способностей человека, позволяющих ему работать с определенной производительностью*. В него обычно входят в качестве составляющих «физическое здоровье», «общий уровень культуры», «уровень образования», «информационная обеспеченность» человека и его «предпринимательские способности».

Приведенная классификация ресурсов формирует и основных экономических субъектов. Более подробно мы будем говорить о них чуть ниже, здесь же приведем общую их характеристику. Формирование данных субъектов основывается именно на делении экономических ресурсов на факторы и продукты: на основе «факторов» формируется такой экономический субъект, как домохозяйство, т.к. именно домохозяйства поставляют в экономику страны факторы – рабочую силу, финансы, человеческий капитал и проч.; на основе «продуктов» формируется такой экономический субъект, как предприятия, которые поставляют в экономику продукты. Приведем их определения – по тем

функциям, которые они выполняют в экономике: *домохозяйства* – это поставщики факторов и потребители продуктов, *предприятия* – это поставщики продуктов и потребители факторов. Выполнение своих функций и предприятия и домохозяйства реализуют за счет того, что между ними идет постоянный обмен экономическими ресурсами. Различные формы этого обмена, различные *формы перераспределения* экономических ресурсов между названными субъектами создают различные *экономические системы*. Следовательно, далее мы по необходимости должны перейти к рассмотрению основных экономических систем, но речь об этом пойдет в следующей главе, а здесь мы обращаемся к более подробному описанию экономических субъектов.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем основная проблема экономики?
2. В чем специфика производства и потребления?
3. Основные характеристики потребности как экономического явления.
4. Чем факторы отличаются от продуктов?
5. Какие виды факторов вы можете назвать?
6. Какие основные группы продуктов вы можете назвать?

1.2. Домохозяйство как экономический субъект

Вопросы для рассмотрения

1. Понятие об экономическом субъекте.
2. Экономическая деятельность домохозяйств как экономических субъектов.
3. Основные виды домохозяйств.
4. Основные функции домохозяйств в круговороте «доходов и расходов».
5. Виды экономической активности домохозяйств..

Основные понятия и категории: экономический субъект, домохозяйство, субсидии, дотации, налог, рабочая сила, доход, расход.

Хозяйствующие субъекты⁶² в качестве элементов экономической системы являются носителями экономических отношений. В роли экономического субъекта может выступить индивид (Миша, Петя...), семья (Ивановы, Петровы...), социальная группа (занятые, безработные, профсоюз...), предприятие (ОАО «Российские железные дороги», ООО «Спектр»...), сектор экономики (предпринимательский сектор, сельскохозяйственная отрасль, «заграница»...). Экономические субъекты формируют отношения, принимая экономические решения, осуществляя экономический выбор, реализуя его и неся за него ответственность.

В современной экономической теории деятельность субъектов специфична: она зависит от роли, которую они выполняют в конкретных исторических условиях и которая характеризуется относительной обособленностью, самостоятельностью, определенными моделями рационального поведения, установленными правилами экономической деятельности.

Иногда в учебной литературе их называют экономическими агентами⁶³, то есть субъектами, выполняющими определенные функции «по поручению». Функции, образно говоря, «налагаются» на них экономической системой. Особенности экономической системы определяют и особенности деятельности экономических субъектов. Например, коммерческое предприятие (партнерство, корпорация) занимается производством продукции в целях ее реализации на товарном рынке, получения дохода (прибыли) и выступает в роли экономического субъекта рыночной системы. В то же время могут существовать некоммерческие предприятия, производящие продукцию в основном для собственного потребления, «нетоварные» экономические субъекты – монастырское хозяйство, коммуна, кибуц и другие, являющиеся атрибутами нерыночной системы.

⁶² Субъект (от лат. *subjectus* – лежащий внизу, находящийся в основе) - индивид или социальная группа, познающие внешний мир (объект) и активно воздействующие на него в ходе своей практической деятельности.

⁶³ Агент (от лат. *agens (agentis)* – действующий) - лицо или организация, действующие по поручению кого-либо; представители организации, учреждения, уполномоченные выполнять служебные, деловые поручения.

В связи с тем, что «экономикс», изучаемый в современных вузах России, сложился как теория именно рыночной экономики, он в классическом варианте включает в себя ограниченное количество экономических субъектов, причем в абстрагированном виде. Так, в классическом «экономикс» в качестве основных экономических субъектов выступают уже упоминавшиеся домохозяйства и фирмы (предприятия). В макроэкономике принято выделять и еще два весьма специфических экономических субъекта – это государство и «заграница».

Обратимся к анализу экономической деятельности домохозяйств, которые представляют собой элементарные ячейки общества. Целью их экономической деятельности является поддержание и улучшение собственного существования. Механизм реализации этой цели основан на потреблении экономических благ в условиях ограниченных ресурсов. Домохозяйства как экономические субъекты принимают решения о количестве и качестве потребления экономических благ, а также об источниках дохода на их приобретение. Домохозяйства выступают в экономических отношениях как собственники и поставщики факторов производства, находящихся в частной собственности. Эти факторы следующие: во-первых, рабочая сила; во-вторых, продукты подсобного хозяйства, в-третьих; денежные ресурсы, в-четвертых; земля, недвижимость и т.п.

В качестве домохозяйства можно рассматривать индивида, если он живет один и ведет домашнее хозяйство, семью, общину... Здесь главный признак – ведение общего хозяйства. В современном обществе основной вид домохозяйства – семья, которая способна производить ресурсы, покупать их, а также выносить на рынок труда основной фактор производства - такой экономический ресурс, как рабочая сила.

Особо необходимо отметить, что семья как домохозяйство выполняет репродуктивную функцию: осуществляет «производство людей», инвестирует детство (и старость) как определенные этапы жизни человека, определенные этапы жизненного цикла «трудовых ресурсов».

Принцип ответственности за принимаемые решения в рамках домохозяйств имеет специфическое преломление: решение принимают одни члены домохозяйства, а их последствия испытывают все члены семьи. Правопреемник оплачивает долги и выполняет обязательства, которые взяты на себя другими членами семьи. Особая проблема экономических отношений внутри семьи как коллектива – это наследование, распределение прав собственности на недвижимость и т.п.

Как и все экономические субъекты, участвующие в экономическом круговороте «расходы-доходы», домохозяйства выступают как в роли покупателей, так и в роли продавцов. На рынке факторов производства, например, они являются продавцами (арендодателями), продавая прежде всего способность к труду, а также продавая (предоставляя в аренду) имущество или временно свободные денежные средства. За счет их продажи или предоставления в аренду домохозяйство получает доход, формируя свой потребительский бюджет. Основу дохода обычно составляет заработная плата. В соответствии с теорией факторов производства заработная плата является факторным доходом, который получают наемные работники, размер которого зависит от производительности труда. Доход домохозяйства распределяют между текущим потреблением и сбережениями. Таким образом, на рынке готовой продукции (товаров народного потребления) домохозяйства выступают в роли покупателей (арендаторов), расходуя свой доход (потребительский бюджет).

Кроме того, домохозяйства по отношению к государству выступают в роли налогоплательщиков, создающих большую часть государственного бюджета. Но и государство обязано проводить политику в интересах «рядовых налогоплательщиков» – населения, оно должно стоять на страже их интересов, а в случае необходимости субсидировать⁶⁴ и дотировать⁶⁵ их. Мы сталкиваемся

⁶⁴ Субсидия (от лат. *subsidium* - поддержка, помощь) - пособие (обычно денежное), предоставляемое предпринимателям, организациям, отдельным гражданам, местным органам власти др.

⁶⁵ Дотация (от лат. *dotatio* - пожертвование, дар) - безвозмездная и безвозвратная субсидия, предоставляемая для покрытия текущих расходов.

в данном случае с проблемой взаимодействия и взаимозависимости различных экономических субъектов.

В микроэкономике домохозяйства рассматриваются прежде всего как потребители, которые, исходя из своих потребительских предпочтений, осуществляют покупку товаров (потребительских благ). При этом домохозяйства (потребители) максимизируют свою целевую функцию, т.е. максимизируют полезность (от потребления благ) при своем заданном бюджетном ограничении (доходе).

Макроэкономика имеет дело с агрегированными показателями, поэтому рассматривает не отдельного индивида (Петю Иванова), а все население страны, выделяемое как по территориальному, так и по национальному признаку. В макроэкономике домохозяйства рассматриваются как «потребители», которые приобретают конечную продукцию, а значит, «инвестируют» экономику, национальное производство своим «совокупным доходом». Кроме того, домохозяйства выступают и в роли «сберегателей», то есть лиц, сберегающих денежные средства, временно выводящих их из экономического кругооборота, хранящих эти средства «на черный день», а значит, оказывающие непосредственное влияние на размер финансовых потоков в стране.

Таким образом, можно отметить, что домохозяйства проявляют три основных вида экономической активности: а) предоставляют на рынок факторы производства, б) потребляют часть получаемого дохода (валового национального продукта), приобретая готовую продукцию, и в) сберегают другую часть, выводя деньги из экономического оборота.

В качестве экономических агентов, производных от домохозяйств, выступают профсоюзы, разнообразные общества потребителей, которые отстаивают экономические и юридические права домохозяйств и часто

рассматриваются в экономической теории как монополисты⁶⁶ на рынке труда и монополисты⁶⁷ на рынке готовой продукции.

Вопросы для самоконтроля

1. Каковы основные характеристики экономических субъектов?
2. Назовите основные виды домохозяйств.
3. В чем заключается своеобразие экономической деятельности семьи?
4. Что продает семья и кто является покупателем её продукции?
5. Что покупает семья?
6. Из чего складывается доход семьи?
7. Назовите варианты распределения доходов из семейного бюджета.

1.3. Фирмы как экономические субъекты

Вопросы для рассмотрения

1. Понятие о фирме.
2. Цель экономической деятельности и характер принимаемых решений.
3. Взаимодействие фирм, государства и домохозяйств.
4. Понятие о предпринимательстве.
5. Основные направления экономической деятельности фирм.
6. Основные организационно-правовые виды фирмы.

Основные понятия и категории: предпринимательство, товарищество, общество с ограниченной ответственностью, акционерное общество, унитарное общество.

В тесной взаимосвязи с домохозяйствами, обладая при этом собственной спецификой экономического поведения, находятся фирмы, или «предприятия».

⁶⁶ Монополист – единственный продавец на рынке.

⁶⁷ Монополист – единственный покупатель на рынке.

Фирмы (предприятия) – это «юридические лица», являющиеся коммерческими организациями, деятельность которых направлена на создание и производство продукции (благ), выполнение работ и оказание услуг. Иными словами, фирмы (предприятия) принимают решения о производстве продукции (услуг) для продажи на основе использования собственных ресурсов и ресурсов, приобретаемых на рынке факторов производства, в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли. Потребителями товаров и услуг, произведенных фирмами (предприятиями), являются домохозяйства, другие фирмы, государство, а также заграница. Источник функционирования фирмы – выручка, которая включает компенсацию затрат на производство благ и прибыль, обеспечивающую дальнейшую экономическую деятельность фирмы и ее рост.

Как и все экономические субъекты, участвующие в экономическом круговороте «расходы-доходы», фирмы (предприятия) выступают как в роли покупателей (арендаторов), так и в роли продавцов (арендодателей). На рынке факторов производства они являются покупателями, приобретая станки, оборудование, транспортные средства, сырье, материалы, капитал и труд (способность к труду). Платежи, которые производят предприятия, покупая факторы производства, представляют собой издержки этих предприятий, и одновременно они образуют потоки заработной платы, ренты, процентов и т.п. На рынке готовой продукции фирмы (предприятия) формируют предложение товаров и услуг, выступая в роли продавцов и разрабатывая определенную ценовую стратегию в зависимости от условий рынка. Основным источником развития фирм (предприятий) является прибыль, которая частично отдается государству в виде налогов, выплачивается акционерам (в случае корпоративной формы организации фирмы) в виде дивидендов и пускается на развитие фирмы (предприятия), то есть инвестируется.

От размера налоговых поступлений, собранных с бизнеса в виде прямых⁶⁸ и косвенных налогов⁶⁹, зависит пополнение бюджета страны. В ответ фирмы (предприятия) могут получить от государства субсидию, субвенцию⁷⁰ или дотацию. С помощью этих средств государство проводит экономическую политику, направленную на регулирование деятельности фирм (предприятий).

Деятельность фирм (предприятий) по производству и реализации продукции (услуг) называют предпринимательством. *Предпринимательство – это инициативная, самостоятельная, осуществляемая на свой риск и под свою ответственность деятельность, имеющая своей основной целью систематическое получение прибыли и зарегистрированная в установленном законом порядке.* С точки зрения масштабов бизнеса различают малое, среднее и крупное предпринимательство. С точки зрения видов деятельности – производственное, коммерческое, посредническое и финансовое предпринимательство. От уровня развития предпринимательства (активности производителей) зависят экономический рост в стране и уровень социального развития общества.

Как справедливо было замечено еще А. Смитом, производство является основным источником развития экономики, а значит, национального богатства. По уровню развития национального производства можно судить о месте страны в мировом хозяйстве, ее экономическом статусе: чем выше уровень развития национального производства – тем выше экономический рейтинг страны.

В странах со слаборазвитой экономикой фирмы (предприятия) занимаются преимущественно посредничеством и коммерческим предпринимательством. Эти виды деятельности обычно не требуют значительных инвестиций, они мобильны и более адресны, чем производство. Условием успешного развития коммерческого предпринимательства является устойчивый спрос на продаваемые товары и более низкая закупочная цена

⁶⁸ Прямые налоги – налоги, уплачиваемые непосредственно с дохода: налог на прибыль, налог с дохода, подоходный налог и т.п.

⁶⁹ Косвенные налоги – «безусловные» налоги, уплачиваемые даже в том случае, когда экономический субъект не получает дохода, и включаемые в себестоимость продукции: НДС, акцизы, таможенные пошлины и т.п.

⁷⁰ Субвенция – целевая субсидия.

товаров у производителя, что позволяет торговцам возместить торговые издержки и получить прибыль.

Финансовое предпринимательство активно развивается в современных условиях. Его характерной особенностью является то, что предметом купли-продажи выступают ценные бумаги (акции, облигации), валютные ценности и национальные деньги. Для данного вида предпринимательства образуется специализированная система коммерческих организаций: коммерческие банки, финансово-кредитные компании, фондовые, валютные биржи и т.п. Среди финансового предпринимательства можно выделить страховую деятельность. В этом случае фирма (предприятие) гарантирует страхователю за определенную плату компенсацию возможного ущерба имуществу, ценностям в результате непредвиденного случая. При рациональных соотношениях размера страхового взноса и страховой суммы с учетом вероятности возникновения страхового случая из оставшихся взносов образуется доход предпринимателя. В роли посредника фирма организует взаимодействие производителя, продавца товара и покупателя, способствует сделке, объединяя их общей целью предпринимательской операции.

В зависимости от форм собственности выделяют различные виды фирм (предприятий). Индивидуальная форма собственности является основанием создания индивидуальных и семейных предприятий. Коллективная – партнерств (товарищества) и обществ (общества с ограниченной ответственностью, акционерные общества). Государственная форма собственности (в том числе муниципальная) – главное условие создания некоммерческих государственных организаций (фондов, союзов), муниципальных и унитарных предприятий.

В основе *частного (индивидуального) предприятия* (ИП) лежит собственность одного человека, который сам трудится на данном предприятии и несет, как правило, полную имущественную ответственность. Учреждение такого предприятия достаточно легко и просто. Оно регистрируется в общем порядке в органах власти и осуществляет свою деятельность на общих

основаниях. Эти предприятия мобильны, гибки, относительно самостоятельны. В случае если такое предприятие попадает под статус малого предприятия, то по отношению к нему применяется щадящее налогообложение, также на него распространяются прочие льготы и привилегии. Основным недостатком такого предприятия является проблема привлечения инвестиций.

Семейное предприятие является производным от частного (индивидуального) предприятия, основывается на собственности одной семьи и труде ее членов. По отношению к семейным предприятиям также применяется щадящее налогообложение, льготы. К семейным предприятиям относится, например, фермерское хозяйство.

Товарищество (партнерство) – это такое предприятие, которое, по своей сути, может быть представлено как объединение лиц, то есть его учредители являются его же, как правило, работниками. Учредитель товарищества получает паевое свидетельство. Голосование в товариществе осуществляется по принципу: один пай – один голос. В свою очередь, пай не является ценной бумагой, то есть не имеет хождения на рынке, а это значит, что товарищество является неустойчивой формой объединения (в случае выхода одного из участников – оно перерегистрируется). Благодаря объединению участников, товарищество может расширить свои финансы в сравнении с индивидуальным хозяйством, но принцип полной имущественной ответственности ограничивает финансовые возможности данного объединения. Исторически существовали: полное товарищество, командитное товарищество (товарищество на вере) и товарищество с ограниченной ответственностью.

Полное товарищество – это товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются хозяйственной деятельностью от имени товарищества и несут по своим обязательствам полную солидарную ответственность, то есть отвечают всем своим имуществом по долгам любого члена товарищества.

Командитное товарищество (товарищество на вере) – это товарищество, которое наряду с полными товарищами, несущими полную

солидарную ответственность, включает в себя командитов (вкладчиков, доверителей), несущих ограниченную имущественную ответственность (в пределах своего вклада) и имеющих лишь совещательный голос. Данная организационная форма позволяет увеличить капитал предприятия за счет вкладчиков.

Товарищество с ограниченной ответственностью - это товарищество, участники которого несут ограниченную имущественную ответственность – только в пределах своего вклада. Данный вид предприятия рассматривается как переходная форма от объединения лиц к объединению капиталов. В России данный вид предприятий был преобразован в общества с ограниченной ответственностью (ООО). Многие в устройстве общества с ограниченной ответственностью напоминают акционерное общество, но есть и серьезные различия: во-первых, это предприятие непременно закрытого типа; во-вторых, создание акционерного общества требует гораздо больших усилий, чем общества с ограниченной ответственностью.

Акционерные общества (корпорация) – это такое хозяйственное предприятие, которое, по своей сути, может быть представлено как объединение капиталов, то есть его учредители являются вкладчиками и могут не принимать участие в его работе. Оно образуется на основе устава и имеет уставный фонд, разделенный на определенное количество акций равной номинальной стоимости, его учредителями могут выступать и физические, и юридические лица. Доля в акционерном обществе определяется количеством акций. Голосование осуществляется по принципу: одна голосующая акция – один голос. Акция является «ценной бумагой», а значит, имеет хождение на рынке. Эмиссия (выпуск в обращение, в продажу) акций позволяет увеличить капитал, привлечь дополнительные средства и расширить сферу деятельности фирмы (предприятия). В качестве основных особенностей акционерной формы предприятия можно назвать следующие:

- акционеры не несут имущественной ответственности по обязательствам общества перед его кредиторами, имущество общества полностью обособлено

от имущества отдельных акционеров. В случае несостоятельности общества акционеры несут лишь риск возможного обесценивания принадлежащих им акций;

- акционерная форма предприятия позволяет объединить практически неограниченное число вкладчиков, в том числе и мелких, и сохранить при этом контроль крупных вкладчиков за деятельностью предприятия;

- акционерное общество представляет собой наиболее устойчивую форму объединения капиталов, поскольку выбытие из него любого из вкладчиков не влечет за собой обязательного закрытия предприятия. Ограниченность риска заранее обусловленной суммой делает акционерное общество наиболее привлекательной формой вложения капиталов и, как следствие, дает возможность для централизации больших средств. Можно сказать, что выпуск акций - одно из наиболее значительных достижений рыночной экономики. Это способ мобилизации ресурсов, способ «распределения рисков» и способ мгновенного перелива финансовых средств из одних отраслей в другие.

Различают два вида акционерных обществ: акционерное общество закрытого типа и акционерное общество открытого типа.

Акционерное общество закрытого типа – это общество, доли которого распределены между ограниченным количеством участников. Оно проводит «закрытую» подписку на акции, чтобы не допустить к участию в его деятельности посторонних лиц. Это позволяет ему действовать стабильно и ограничивает возможность потери контрольного пакета акций.

Акционерное общество открытого типа – это общество, доли которого распределены между неограниченным количеством участников. Оно проводит «открытую» подписку на акции и осуществляет свою деятельность открыто то есть, обязано публиковать в средствах массовой информации баланс предприятия, счет прибылей и убытков и другую важную информацию, задевающую интересы его вкладчиков, которыми (в отличие от общества закрытого типа) могут быть любые лица, приобретшие акции данного

общества. Данная организационная форма позволяет привлечь максимальное количество капитала, однако в этом случае возникает серьезная угроза потери контрольного пакета акций.

Унитарное предприятие – это коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия. Имущество государственного или муниципального унитарного предприятия находится соответственно в государственной или муниципальной собственности и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления.

Некоммерческая организация – это организация, основной деятельности которой не является извлечение прибыли и ее распределение между участниками. Некоммерческие организации могут создаваться для осуществления социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих целей, для охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта, оказания консультационной и юридической помощи и т.п.

Подводя итоги вышесказанному, уточним аспекты анализа деятельности предприятий в различных разделах экономической теории. В микроэкономике фирмы (предприятия) рассматриваются, во-первых, как производители, во-вторых, как продавцы готовой продукции. Выступая в роли производителей, фирмы (предприятия) выполняют свою целевую функцию, то есть максимизируют выпуск продукции и минимизируют совокупные издержки производства. Выступая в роли продавцов готовой продукции, фирмы (предприятия) максимизируют прибыль. Иными словами, в микроэкономике принято рассматривать коммерческие предприятия, т.е. такие, которые осуществляют предпринимательскую деятельность.

В макроэкономике рассматривается весь предпринимательский сектор, представляющий собой совокупность всех фирм (предприятий),

зарегистрированных на территории страны. Предпринимательский сектор создает валовой национальный продукт (ВНП)⁷¹ и выплачивает налоги, идущие на поддержание государства и развитие социальной сферы, а также выступает в национальной экономике в роли основного инвестора.

Таким образом, можно отметить, что фирмы (предприятия) проявляют три основных вида экономической активности: а) предъявляют спрос на факторы производства, б) организуют производство и реализацию продукции (благ) и в) осуществляют инвестирование.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение фирмы.
2. Какие функции выполняют фирмы как производители?
3. Какие функции выполняют фирмы как покупатели?
4. Каково взаимодействие фирм и государства?
5. Что такое предпринимательство?
6. Назовите основные направления экономической деятельности фирм.
7. Каков характер собственности у индивидуального предприятия, товарищества, общества с ограниченной ответственностью, акционерного общества, унитарного общества, коммандитного общества?

1.4. Государство и «заграница» как экономические субъекты

Вопросы к рассмотрению

1. Государство как экономический субъект.
2. Функции государства в экономической системе.
3. «Заграница» как экономический субъект и ее роль в экономической системе.

⁷¹ ВНП – основной макроэкономический показатель, представляющий собой сумму конечной продукции, произведенной данной национальной экономикой за год.

Основные понятия и категории: государственная экономическая политика, хозяйственное решение, социальная политика, открытость экономической системы, международные экономические организации, экспорт, импорт.

В макроэкономической теории наряду с домохозяйством, фирмой как экономическими субъектами выделяется еще один экономический субъект - это государство. Государственный сектор экономики охватывает все государственные институты, в том числе правительство, законодательные и судебные органы.

Под термином «*правительство*» (или «*государство*») в экономической литературе обычно понимается *любой орган государственной власти в центре или на местах, который вправе принимать хозяйственные решения и занимается проведением государственной политики.* Как правило, сюда относятся органы исполнительной власти, но могут относиться и органы законодательной власти. Это происходит, когда законодательные органы принимают решения о ставке налогов, объемах государственных расходов, ограничении иностранной конкуренции и т.п. Правительство (правительственные агенты) принимает решения о производстве общественных благ (национальная безопасность, безопасность жизнедеятельности граждан, образование, медицина, культура и пр.), перераспределяет блага в обществе в целях соблюдения социальной справедливости, обеспечивает повышение эффективности экономической деятельности субъектов экономики. Кроме текущих расходов на производство общественных благ, государство (правительство) принимает решения об осуществлении инвестиций в реальный сектор экономики.

Одной из важнейших функций государства, которую оно реализует в основном через Центральный банк страны, является эмиссия (выпуск) денежных знаков и регулирование денежной массы в национальной экономике. Во всеобщем экономическом кругообороте государство также выступает как в роли покупателя, так и в роли продавца. На рынке факторов производства

государство исполняет роль покупателя, приобретая все то, что необходимо для работы государственных предприятий. Как продавец (арендодатель) оно реализует (сдаёт в аренду) свои активы, имущество, недвижимость. На рынке готовой продукции государство выступает как в роли продавца (арендодателя), реализуя (сдавая в аренду) продукцию государственных предприятий, так и в роли покупателя, приобретая на рынке готовой продукции товары для общественного потребления.

Кроме того, государство собирает налоги с домохозяйств и фирм (предприятий). В свою очередь оно может предоставить субсидии другим экономическим субъектам, осуществляя экономическую и социальную политику.

Как основной орган регулирования экономической системы государство рассматривается как в микроэкономике, так и в макроэкономике. Оно должно осуществлять максимизацию общественного благосостояния в условиях ограниченных возможностей. В микроэкономике анализируется его воздействие на конкретных экономических субъектов: покупателей, производителей, продавцов и т.п. В макроэкономике – на процессы, осуществляемые в масштабах национального хозяйства: инфляцию, безработицу, предпринимательскую активность, экономический рост и т.д.

Разные экономические системы мира и отдельные государства отличаются друг от друга по соотношению ролей правительства и рынка в управлении экономикой. Различия касаются набора способов и форм регулирования, пределов действия той или иной формы, а также направленности регулирования экономики. Однако во всех случаях экономические функции правительства в развитии экономики играют очень существенную роль.

Количественно выразить экономическую роль правительства в управлении экономикой трудно. Эта роль осуществляется в таких широких масштабах, что на деле невозможно составить исчерпывающий перечень его экономических функций. С определенной достоверностью можно установить

долю национального продукта, производимого под эгидой правительства, общий объем продукции, приобретаемой государством, удельный вес и абсолютные размеры государственных инвестиций. Но как количественно измерить регулирующие меры государства, предназначенные для защиты окружающей среды, охраны здоровья и труда рабочих, защиты потребителей от опасных продуктов, обеспечения равного доступа к вакантным рабочим местам и контроля за практикой ценообразования в определенных отраслях и т.д.?

Некоторые экономические задачи правительства имеют целью поддерживать и облегчать функционирование рыночной системы. К их числу можно отнести:

- 1) обеспечение правовой базы и общественной атмосферы, способствующих эффективному функционированию рыночной экономики;
- 2) защита конкуренции;
- 3) перераспределение доходов и богатства;
- 4) корректирование распределения ресурсов с целью изменения структуры национального продукта;
- 5) стабилизацию экономики: контроль за уровнем занятости и инфляции, стимулирование экономического роста.

Задачи по обеспечению правовой базы рыночной экономики разрешаются путем введения правил поведения, которыми должны руководствоваться производители в своих отношениях с потребителями. Законодательные акты правительства касаются определения прав собственности, отношений между предприятиями, запрета на продажу фальсифицированных продуктов и лекарств, установления стандартов качества, маркировки продукции, ответственности за соблюдением условий контрактов и т.д. О мерах государства по защите конкуренции уже сказано.

В стабильных государствах правительства разрабатывают и осуществляют программы социального обеспечения, устанавливают минимальные размеры заработной платы, пособия по безработице, фиксируют цены в целях повышения доходов определенных групп населения,

устанавливают дифференцированные ставки налогов на личные доходы населения. Таким образом, правительства регулируют распределение доходов путем прямого вмешательства в функционирование рынка и косвенно с помощью системы налогов и других платежей. Через механизм налогообложения и государственных расходов по социальному обеспечению все большая доля национального дохода переводится от относительно богатых к относительно бедным.

Четвертая функция связана с корректированием распределения ресурсов в целях изменения структуры национального продукта. Утверждение, что одним из достоинств конкурентной рыночной системы является обеспечение эффективного распределения ресурсов на производство товаров и услуг, справедливо при одном немаловажном допущении: все выгоды и издержки, связанные с производством и потреблением каждого продукта, находят полное отражение в кривых рыночного спроса и предложения.

Между тем, при производстве и потреблении товаров и услуг могут возникать побочные эффекты, а выгоды или издержки таких эффектов перемещаться к третьим сторонам, которые не имеют прямого отношения ни к производству, ни к потреблению данного товара или услуг. Чаще всего такой "третьей стороной" выступает само население. Когда химическое предприятие или металлургический комбинат загрязняют своими отходами водоемы и атмосферу, то часть издержек перекладывается на население, которому они никак не компенсируются. В целях предотвращения или уменьшения вредного воздействия на окружающую среду правительства принимают законодательства, обязывающие потенциальных загрязнителей нести расходы по обезвреживанию промышленных отходов. Правительство может ввести особый налог, который равен или очень близок к издержкам перелива на единицу продукции.

Корректировка может производиться в сторону увеличения спроса или предложения. Так, в США программа продовольственных талонов предназначена для улучшения рациона питания семей с низкими доходами.

Смысл этой программы сводится к тому, что улучшение питания поможет детям из бедных семей лучше учиться в школах, а низкооплачиваемым взрослым лучше выполнять свою работу. Более производительный труд участников экономического процесса несет за собой выгоды для всего общества. Противоположный подход реализуется на стороне рыночного предложения, когда правительство субсидирует производителей (безвозмездные кредиты, субсидии на образование, здравоохранение и т.д.).

Действия правительства по обеспечению рационального распределения и использования ресурсов реализуется через налоговую политику. Обложение предприятий и населения налогами в зависимости от ставок налогов может в одних случаях исключать часть их доходов и сокращать свои инвестиционные и потребительские расходы, а в других - увеличивать их. Тем самым налоги высвобождают ресурсы из частного сектора или создают условия для их притока. Правительства сознательно перераспределяют ресурсы в целях осуществления изменений в структуре национального продукта страны.

Функция правительства по стабилизации экономики связана с помощью частному сектору в обеспечении полной занятости ресурсов и стабильного уровня цен. Уровень производства непосредственно зависит от совокупного объема расходов. Высокий уровень общих расходов означает, что для многих отраслей выгодно увеличивать выпуск продукции, низкий уровень не обеспечит полной занятости ресурсов и населения. Любому правительству надлежит, с одной стороны, увеличивать собственные расходы на общественные блага и услуги, а с другой - сокращать налоги в целях стимулирования расходов частного сектора. Другая ситуация может возникнуть, если общество попытается расходовать больше, чем позволяют производственные мощности экономики. Когда совокупные расходы превышают величину продукта при полной занятости, избыточные расходы вызовут повышение уровня цен. Чрезмерный объем совокупных расходов всегда носит инфляционный характер.

Заграница как экономический субъект рассматривается в расширенных макроэкономических моделях, в моделях «открытой национальной экономики» и включает в себя *экономических субъектов, имеющих постоянное местопребывание за пределами данной страны, а также иностранные институты, международные экономические организации внутри страны.* Воздействие заграницы на национальную экономику осуществляется прежде всего через взаимный обмен факторами производства, технологиями, товарами и услугами. Влияние данного экономического субъекта на национальную экономику описывается в основном смысловыми значениями терминов «экспорт» (сумма денег, полученная от продажи отечественных товаров в другие страны) и «импорт» (сумма денег, израсходованная отечественным бизнесом и населением на покупку заграничных товаров), причем одним из важнейших видов товаров здесь рассматривается валюта.

Однако данный экономический субъект привлекается для исследования не всегда, особенно в традиционном преподавании «экономикс». Таким образом, кругооборот экономических ресурсов в экономической системе формируют фирмы, домохозяйства и государство. Именно разные формы кругооборота между этими основными экономическими субъектами формируют различные экономические системы.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем особенность государства как экономического субъекта?
2. Какую роль выполняет государство в экономической системе?
Перечислите функции правительства.
3. Назовите отличительные черты «заграницы» как экономического субъекта.
4. Какую роль выполняет «заграница» в экономической системе?

Глава 2. Типы хозяйств и экономических систем

2.1. Хозяйство как организация обеспечения жизнедеятельности общества

Вопросы к рассмотрению

1. Экономическое хозяйство и его типы.
2. Натуральное хозяйство.
3. Товарное хозяйство.

Основные понятия и категории:, натуральное хозяйство, товарное хозяйство, товар, простое товарное производство.

Как уже говорилось, экономическая теория основана на обобщениях и абстрагировании от единичных фактов и явлений. Наиболее общими категориями экономической теории являются категории «хозяйство» и «экономическая система». Об экономических системах разговор будет в следующем параграфе, в этом же рассмотрим «хозяйства». Древнегреческий термин «ойкос», о чем мы говорили выше, означает «место, где живет человек», место, где он *хозяин*. Отсюда получаем и определение: *хозяйство - это совокупность естественных (природных) и искусственных (произведенных человеком) экономических ресурсов, находящихся в распоряжении экономического субъекта.*

Согласно исследованиям, в истории мировой экономики сложилось два типа хозяйств - натуральное хозяйство и товарное.

Критериями такого деления служат следующие черты экономики:

- замкнутый или открытый характер организационно-экономических отношений;
- уровень развития общественного разделения труда;
- форма общественного продукта;
- характер экономических связей между производителем и потребителем.

Натуральное хозяйство является самой элементарной формой организации экономики. Это тип хозяйства, в котором производство направлено непосредственно на удовлетворение личных потребностей. Взаимодействие внутри натурального хозяйства носит прямой характер. Экономические связи между производителем и потребителем выстраиваются по схеме: производство - распределение - потребление. Экономической основой натурального хозяйства является сельское хозяйство, ремесленничество, в основе которых лежит ручной труд. Общество, в котором господствует натуральное хозяйство, состоит из массы разобщенных и экономически изолированных друг от друга домашних хозяйств.

Для натурального хозяйства также типичны постоянный характер производимой продукции, медленные темпы развития, а также простое воспроизводство, т.е. повторение производства в прежних размерах, на прежней основе.

Товарное хозяйство, или товарное производство - это более сложная форма общественного производства, исторически сложившаяся на основе натурального хозяйства вследствие общественного разделения труда.

Основой товарного хозяйства является товар - продукт труда, способный удовлетворять какую-либо человеческую потребность и предназначенный для продажи или обмена на другой товар. Определяющими свойствами товара являются потребительская и меновая стоимость. Товарное хозяйство представляет собою открытую систему организационно-экономических отношений. Весь поток созданных благ выходит за пределы их производства. В условиях товарного хозяйства производство состоит из разнородных хозяйственных единиц. Каждая из них специализируется на производстве определенных продуктов. Так, промышленность отделяется от сельского хозяйства и распадается на отдельные отрасли: пищевую, металлургическую и т.д. Экономические связи между производителем и потребителем опосредованы обменом. В условиях общественного разделения труда каждый товаропроизводитель специализируется на производстве определенного

продукта. Он осуществляет производство для других членов общества, но и сам нуждается в продуктах труда других производителей.

Эволюция товарного хозяйства демонстрирует большое многообразие разновидностей, которые могут быть сведены к нескольким моделям.

1. Простое товарное производство. На этом уровне развития хозяйства продукты производятся для обмена самостоятельными мелкими товаропроизводителями - крестьянами и ремесленниками. Данная модель исторически предшествовала капитализму.

2. Товарное хозяйство свободной конкуренции характеризуется тем, что развитие экономики не стеснено никакой монополией (исключительным правом производства, промысла, торговли и других видов деятельности, принадлежащим одному хозяйствующему субъекту). Основные черты данной модели: обособленность производителей, независимость рынка, свободная конкуренция, действие законов обмена. Модель товарного рынка свободной конкуренции более универсальна, она охватывает черты не только мелкого, но и капиталистического товарного производства.

3. Товарное производство регулируемого рынка - это модель более высокого уровня. Она предполагает наличие различных форм экономического монополизма, а также развитие механизмов государственного регулирования экономики.

Между простым и капиталистическим товарным производством имеются следующие существенные различия:

1) простому товарному производству свойственно соединение производителя со средствами производства, а капиталистическому, наоборот, свойственно отделение производителя от средств производства, превращение его в наемного работника;

2) простое товарное производство основано на личном труде, капиталистическое - на наемном труде;

3) в условиях простого товарного производства крестьяне и ремесленники трудятся в одиночку, при капиталистическом производстве - наемные работники объединяются в коллективы.

Вопросы для самоконтроля

1. Назовите основные виды экономических систем. Какой принцип использован при классификации?
2. Назовите основные черты натурального хозяйства. Возможно ли ведение натурального хозяйства в современных условиях?
3. Назовите основные черты товарного хозяйства. Можно ли утверждать, что современное хозяйство является товарным?

2.2. Экономические системы и их классификация

Вопросы к рассмотрению

1. Понятие экономической системы.
2. Виды экономических систем по национальному признаку.
3. Виды экономических систем по историческому критерию
4. Виды экономических систем по товарно-продуктовому критерию.

Основные понятия и категории: система, экономическая система, товар, силовая экономика, раздаточная экономика, денежная экономика, институциональная экономика, командная экономика, рыночная экономика, смешанная экономика.

Люди в своей жизни очень часто используют термин «система», а экономисты соответственно – «экономическая система», однако мало кто достаточно четко понимает, о чем в данном случае идет речь. Вопрос простой: что «системного» в системе, в чем ее суть? Именно это положение дел сформировало ситуацию, в которой авторы отечественных изданий пишут о «системах», дают их классификацию, но оказывается, что они говорят о разных

вещах. Отсюда возникают серьезные разночтения и совершенно несопоставимые классификации, среди которых невозможно выделить наиболее предпочтительные, их даже невозможно сравнить друг с другом, т.к. отсутствует общее основание для сравнения, на котором можно было бы их провести. Кто-то (например, немецкий экономист Ф. Лист) классифицирует экономические системы по «отраслевому признаку» и выделяет пять их разновидностей, кто-то (К. Маркс) их классифицирует по «способу производства» и выделяет три вида, кто-то (марксисты-ленинцы) - по классовым отношениям в «общественно-экономических формациях» и выделяет пять видов, но уже других, не таких, как у Ф. Листа, и т.д. Все эти разногласия – из-за неопределенности в упомянутых концепциях, не определено само понятие «экономическая система». С этого мы и начнем.

Системность придает объекту «целостность». А целое, в свою очередь, - это не просто совокупность частей. Человек – это не совокупность рук, ног, туловища, головы, внутренних органов и т.п. Если все перечисленное свалить в кучу, человека еще не получится, нужно еще их определенное соединение, какая-то «конструкция», конструктивная идея, которая придаст указанной совокупности «целостность». Причем эта «целостность не теряется, даже если какие-то элементы из системы убрать: человек без руки, например, тоже человек. Другими словами, для того чтобы сформировалась система, мало одних ее элементов, необходимо еще что-то, что объединит их вполне определенным образом. И это не какой-то «дополнительный элемент», а некоторое «свойство», которое появится в результате «правильного соединения» имеющихся элементов. Данное свойство так и называют – «системное свойство». Отсюда можем сформулировать и определение: *система – это совокупность элементов, соединенных таким образом, что у этой совокупности появляется свойство, отсутствующее у каждого элемента в отдельности.* Ни у одного элемента данного свойства нет, а если их соединить «правильно», появляется это свойство. Откуда оно появляется и как, пока вряд ли кому достоверно известно, ученые используют в данном случае понятие

«синергетический эффект». Мы не будем углубляться в тонкости данного феномена, это не входит в рамки нашей работы. Констатируем только факт, что «системность» системе придает «правильная» (т.е. определенная) организация элементов и выражается она (системность) в появлении определенного «системного свойства», которое и отличает одну систему от другой. Например, пианист и пианино на концерте – система из двух элементов. Обратите внимание, что ни в пианисте, ни в пианино по отдельности музыки нет, а вот если их «соединить» определенным образом, появляется то, чего не было ни там, ни там, – музыка.

«Экономическая система» отличается от других систем в первом приближении своим системным качеством, которое мы рассмотрели выше, а именно – «выгодой». Другими словами, экономическая система – это система, приносящая кому-то выгоду. Выгоду же ее получатели приобретают, как мы видели это в предыдущей главе, в процессе перераспределения экономических ресурсов между экономическими субъектами. Это перераспределение может происходить по - разному: посредством сделок, приказами государства, с помощью применения вооруженной силы и т.п., но это все равно перераспределение ресурсов. Отсюда сформулируем и определение: *экономическая система – это форма перераспределения экономических ресурсов на определенной территории, приносящая выгоду экономическим субъектам.*

Экономические системы могут возникать всего двумя способами: либо «естественным» образом (как говорят – «снизу»), в ходе нормального исторического развития общества, либо силовыми методами («сверху») в ходе радикальных политических преобразований (государственные перевороты, революции, войны и т.п.), как это было, например, в Чили времен Пиночета или в России большевистского периода. И в зависимости от вновь формирующегося политического режима государства перераспределение ресурсов осуществляется либо в ходе свободной экономической деятельности граждан, решающих проблемы собственной выгоды самостоятельно, «на свое

усмотрение», либо волевыми предписаниями государственных органов, которые навязывают свое видение «выгоды» для населения страны. Отсюда формируются и три критерия классификации экономических систем:

а) исторический, по которому системы делятся в последовательности их естественного формирования и отмирания, б) «товарно-продуктовый» критерий, по которому системы делятся в зависимости от той доли, которую среди продуктов производства занимают товары, т.е. продукты, предназначенные для свободной торговли между экономическими субъектами и в) национальный критерий, по которому системы делятся в зависимости от того, каковы сами граждане, какова специфика их национальной культуры. Посмотрим, как работают эти критерии.

Начнем с **национального критерия**. Причем ограничимся только современными экономическими системами. Этого, как нам представляется, достаточно для понимания работы данного критерия. Сегодня по данному критерию можно выделить четыре экономических системы.

1. Экономика США. На нынешнем этапе развития американцы являются мировым лидером по производству товаров. Это «системное свойство» американской экономики. Причем это свойство обусловлено именно их национальной спецификой: Америка изначально складывалась как страна, населенная предприимчивыми, авантюристичными людьми, которым в Старом свете было уже «тесно». Эти предприимчивые, вольнолюбивые люди, поселившись на неизведанных территориях, сформировали и соответствующее государство, которое до сих пор обеспечивает свободу предпринимательства, собственности, личности и т.п. В таких условиях предпринимательский характер американцев и позволяет им производить товаров больше всех. Свобода бизнеса это позволяет.
2. Экономика скандинавских стран (в качестве примера обычно берут Швецию). Долгое и трудное, а порою и кровавое историческое развитие этой нации на довольно небольшой территории сформировало у них

склонность к взаимной помощи, к защите соседа, поэтому на сегодняшний день шведы являются мировым лидером по социальной защите населения от различных экономических потрясений: каждый швед знает, что, случись непредвиденные невзгоды, ему помогут и государство, и работодатель, и рядом находящиеся люди. Он в беде не останется. Это «системное свойство» шведской экономической системы.

3. Экономика Германии. Это мировой лидер по восстановлению национального хозяйства («системное свойство») после глубоких кризисов в результате эффективных коллективных действий. Опять же национальная специфика: это нация дисциплинированных, исполнительных, хорошо управляемых, знающих «свой долг» людей, и когда «Родина в опасности», они организованно и «по совести» берутся за совместное дело ее возрождения. Вспомните, например, Германию после Второй мировой войны, когда полностью разрушенная экономика была восстановлена фактически за пять лет и стала одной из наиболее развитых.
4. Экономика Японии. Эта страна фактически не имеет никаких природных ресурсов: ни нефти, ни угля, ни леса и т.д. Она не имеет даже территории, где можно было бы разместить более или менее приличное производство. В связи с этой национальной спецификой японцы занялись финансовыми спекуляциями⁷², что сделало Японию мировым лидером по кредитованию других стран и корпораций. Это «системное свойство» японской экономики.

Исторический критерий классификации экономических систем. В качестве основы исторической классификации мы возьмем фундаментальную для экономики вещь, «системное свойство» всего экономического знания и практики, а именно: понятие «выгода», и будем делить экономические системы

⁷² Термин «спекуляция» только в странах «социалистического лагеря» употреблялось всегда с негативным оттенком. В странах, идущих по пути нормального экономического развития, спекуляция – это рискованное предпринимательство в силу малых основных средств и больших оборотных, которое является важнейшим двигателем развития экономики (см. словарь в конце пособия). Банкиры, брокеры на бирже, маклеры – это все профессиональные спекулянты.

по тому, как в ту или иную историческую эпоху понималась «выгода». Другими словами – по господствующему среди людей в рассматриваемое время пониманию данного феномена. В рамках подобной теоретической ретроспекции выделяются тоже четыре основные экономические системы.

1. Силовая экономика. Для более образного восприятия и лучшего запоминания ее можно назвать системой «Еда» - по тому самому пониманию выгоды в это время. Выгода здесь понимается как *обеспечение элементарных физиологических потребностей* человека. Это временной период с появления человека на Земле и формирования общества примерно до Рождества Христова (1-й век н.э.). В данный временной период наиболее острая проблема человечества – это проблема выживания, и самым выгодным считается то, что обеспечивает потребности в еде, в воде, в одежде, жилище и т.п. Основным методом регулирования экономических отношений – *милитаризм* (лат. военщина), т.е. применение грубой вооруженной физической силы в перераспределении ресурсов. Системное свойство, т.е. свойство, которое является основным для организации общественной жизни и которое отличает эту систему от других, – «война», т.е. силовые отъем и перераспределение ресурсов. Надо сказать, что довольно часто в отечественной учебной литературе можно встретить высказывания, отрицающие наличие в этот временной период «экономической системы»: мол, в то время не было денег, отсутствовал обмен товарами, государство и т.п., а потому, вроде, говорить об экономике в первобытном обществе особого смысла не имеет. Вряд ли такая точка зрения может считаться правильной. Как мы видели ранее, экономика – это управление хозяйством с выгодой, а в то время было и хозяйство (см. предыдущий параграф), и выгода, и управление. Мало того, исторически первая экономическая система просуществовала в сотни раз дольше всех остальных по времени, что делает ее наиболее устойчивой в историческом развитии, и вряд ли будет корректным сначала

приписывать ей черты современной экономики (деньги, товары, обмен, торговля и т.д.), а потом пытаться их там найти и, не найдя, говорить, что экономики не было. Экономика была. Сложившаяся, развитая, устойчивая, но – другая.

2. Раздаточная экономика. Это вторая в историческом развитии экономическая система. Она начала складываться в период отмирания силовой экономики. Для лучшего запоминания ее можно назвать системой «Статус». Временной период – примерно до XIV-го века н.э. Основное понимание выгоды в это время – *обеспечение достойного положения в обществе*. Проблема выживания человеческого рода здесь уже не стоит, еды, одежды и жилья хватает в основном на всех, и выгодным люди начинают считать то, что им обеспечит достойный социальный статус. В качестве основного метода, регулирования экономических отношений, формируется *вассалитет* - система распределения экономических ресурсов посредством их раздачи ближайшим соратникам (друзьям) в ответ за преданную военную службу. Это были именно «дружеские» отношения. Само понятие дружбы складывается как раз в данной системе и означает собой отношения «сильного» (сюзерена) и «слабого» (вассала), при которых сюзерен обеспечивал вассалу «иммунитет» - защиту, а вассал и лично, и своим имуществом выполнял основную свою дружескую функцию – быть верным солдатом на службе у сюзерена. И тот, кто ближе к последнему (близкий друг), тот получал более высокий социальный статус и – соответственно – большую долю экономических ресурсов, имея возможность раздавать ее собственным вассалам. Так складывается «феодалная иерархия». Отсюда и системное свойство – «раздаток», т.е. узаконенный сбор и передача в пользование продуктов и ресурсов ближайшим соратникам («друзьям»). Здесь надо обратить внимание на то, что ни в силовой экономике, ни в раздаточной деньги, вообще-то, почти никакой существенной роли не играли: если у тебя ни копейки в

кармане, но ты «барон» - у тебя и так все будет. Мало того, деньги и в первой и во второй экономической системах считались «презренным металлом», а люди, которые были вынуждены заниматься денежными операциями, всеми презирались. Это было, пожалуй, самое презренное занятие в то время. С такими людьми не церемонились, считая их «бросовыми» представителями человеческого рода, низшими существами.

3. Денежная экономика. Это первая экономическая система, где деньги, фактически, решают все. Ее можно назвать системой «Прибыль». Основное понимание *выгоды – обеспечение денежного богатства*. Здесь слово «продажный» означает «качественный», нужный людям, то, что хорошо продается, за что (или за кого) люди готовы платить – в отличие от предыдущей экономической системы, где этот термин имел прямо противоположный смысл. Эта экономическая система существует и по сей день, видимо, в большинстве стран мира. Основным методом регулирования экономических отношений – *сеньораж*, т.е. монополия на производство денег и контроль их количества. Системное свойство – «рынок», т.е. производство товаров для удовлетворения спроса покупателей. В данной системе будь ты хоть королем по социальному статусу, но если у тебя ни копейки – с тобой никто не будет разговаривать всерьез, т.к. ты ничего «не стоишь».
4. Институциональная экономика, или система «Власть». Данная система только начинает складываться, причем в наиболее экономически развитых странах, поэтому более или менее полно ее вряд ли кто сможет описать, но главные тенденции уже видны. Первая: деньги перестают играть свою ведущую роль в экономическом регулировании, они постепенно уходят в прошлое, становятся, как говорят, «виртуальными» (почти существующими – термин взят из физической теории). Вторая: основное понимание выгоды – *обеспечение контроля над как можно большим количеством людей*. Третья: основным методом регулирования

экономических отношений становится *институционализм*, т.е. использование «общественных институтов». Современным «денежным мешкам» уже малоинтересно, потеряют они, скажем, за месяц полмиллиона долларов или приобретут. Главное для них – обеспечить нормальное функционирование их «империи» (скажем, «Майкрософт») и условия для ее расширения. В этом они все более часто начинают применять общественные институты. По поводу последних в современной литературе идет оживленная дискуссия, что это такое и как их применять наиболее эффективно. Данная проблема является предметом исследования другого учебного курса. Не внедряясь в этот интересный диспут, мы остановимся на следующем понимании общественных *институтов* – *привычные, закрепленные в культурной традиции или в формальных нормативных актах государства (законах) способы поведения людей в определенных ситуациях* (например, институт семьи – то, как люди ведут себя в семье; институт собственности – нормы поведения собственника ресурсов и т.п.). Отсюда и системное свойство данной экономической системы – «институциональное поле», т.е. функционирование системы общественных институтов как основных факторов максимального удовлетворения общественных и индивидуальных потребностей.

Товарно-продуктовый критерий классификации экономических систем. Напомним, что по данному критерию экономические системы делятся в зависимости от того, какую долю среди продуктов в такой системе занимают товары. Надо сказать, что по данному критерию в современной литературе почти нет разногласий, поэтому приведем их описание по возможности коротко, но сначала воспроизведем фактически общепринятое понимание, что *товар – это экономический ресурс, предназначенный для продажи*. Здесь следует обратить внимание, видимо, только на то, что не все продукты являются товарами и не все товары являются продуктами, т.е. результатами производства. Например, государственный заповедник никто не производил

(природное явление), но если в него за деньги запускать браконьеров, то он превращается в товар, не являясь продуктом производства. Картошка, выращенная на садовом участке семьей и съеденная ими же в течение зимы, - это продукт (семейного производства), но товаром не является – она не для продажи. Таким образом, по данному критерию можно выделить следующие экономические системы:

1. Командная экономика. Еще названия: административная, тоталитарная, социалистическая, плановая. Это *форма перераспределения экономических ресурсов единой властной структурой на основе директивных предписаний*. Хотелось обратить внимание, что данная система является «пережитком» раздаточной экономики, которую мы рассматривали выше. По своему функционированию командная экономика является средневековым образованием, приспособленным к современным стандартам жизни, так сказать, осовремененная. В чистом виде эта экономика не содержит в себе товаров вообще, здесь 100 %-ное их отсутствие. Здесь ничто не продается и не покупается, все распределяется директивными (обязательными для всех) предписаниями центральной властной структуры, выступающей в роли государства (хотя это могут быть вооруженные силы – в случае военного путча в стране, или мафиозная группировка, или еще что-нибудь). Наиболее яркий пример – Советский Союз. Здесь не было магазинов, денег, цен, торговли (даже государственной), спроса, предложения, рынка и т.п. Были только названия, под которыми скрывались экономические институты раздаточной экономики, соответственно, общественные склады, квитанции (нем. «блат», - листок) на получение порции продуктов, чиновничье распределение и пропорции этого распределения, директивно организованные потоки продуктов, государственный контроль и учет и т.д.
2. Рыночная экономика. Еще названия: чистый капитализм, рынок совершенной конкуренции, свободный рынок. Это *форма*

перераспределения экономических ресурсов посредством их самостоятельной купли-продажи собственниками на основе ценовых сигналов. В чистом виде данная экономическая система распределяет ресурсы исключительно как товары. Здесь все является товаром и все распределяется посредством сделок купли-продажи. В качестве наиболее яркого примера можно привести Гонконг. Однако ни командная экономика, ни чистый капитализм «в чистом виде» никогда не существовали. Это – лишь абстракции для более лучшего понимания действия рыночных отношений. В любой командной экономике всегда присутствовала доля рынка – в виде так называемых колхозных рынков, где население торговало продуктами собственного изготовления, или в виде так называемых «цеховиков» теневой экономики, фарцовщиков и т.п. Точно так же никакой капитализм не существовал без государственного или мафиозного вмешательства, тайных сговоров и прочего. В реальности всегда существовал третий вид экономических систем по товарно-продуктовому признаку.

3. Смешанная экономика. Еще названия: регулируемый капитализм, рынок несовершенной конкуренции, управляемый рынок. *Это форма перераспределения экономических ресурсов, сочетающая в себе в разных долях командную и рыночную экономики.* Здесь чем больше рынка, тем более свободной является экономическая жизнь. И наоборот: чем больше государственного регулирования, тем более тоталитарной является система. Это основная форма «денежной экономики», системы «прибыль», и именно о ней пойдет речь далее.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте понятие экономической системы.
2. Опишите основные критерии классификации экономических систем.
3. Опишите основные системы по национальному критерию.
4. Опишите системы по историческому критерию.

5. Опишите системы по товарно-продуктовому критерию.

2.3. Рынок как необходимое условие товарного хозяйства

Вопросы к рассмотрению

1. Рынок и его функции.
2. Классификация рынков и ее критерии.
3. Конкуренция и ее виды.
4. Собственность как социально-экономическое понятие.
5. Формы собственности.

Основные понятия и категории: рынок, рыночный механизм, конкуренция, собственность, внеэкономические и экономические формы присвоения, приватизация, структура собственности, уровни присвоения, формы собственности, государственная собственность, спецификация прав собственности.

Экономические системы современных стран являются в той или иной мере рыночными, т.е. существующими на основе рыночных отношений, поэтому вопрос, что такое рынок, достаточно актуален. Он актуален еще и потому, что в существующей литературе нет общего понимания рынка. Почти все исследователи говорят о нем, но каждый подразумевает что-то свое. Одни говорят о рынке как о каком-то «механизме», другие представляют его как «место встречи продавца и покупателя», третьи трактуют рынок как «совокупность отношений» купли-продажи и т.п. Эта многоголосица запутывает читателей, снижает эффективность экономических исследований и дезориентирует практику управления бизнесом. Попробуйте просчитать объем «механизма» (объем рынка – с необходимостью чего сталкивается каждый предприниматель), или количественно оценить насыщенность «отношений купли-продажи» (насыщенность рынка), или измерить половозрастную

структуру «места встречи продавца и покупателя» и т.д. Поэтому все эти художественно-образные представления рынка в учебной литературе далеки от реальности и не несут никакой исследовательской эвристичности.

Говоря о рынке, мы будем понимать его так: *рынок – это совокупность реальных и потенциальных покупателей товара*. Рынок – это наши покупатели. Тогда мы можем и посчитать объем рынка (сосчитать всех этих покупателей), и его насыщенность товаром (сколько покупателей его уже имеют), и половозрастную структуру, и прочие необходимые для реального управления вещи. Хочется обратить внимание: товар не является частью рынка (рынок – это покупатели), предприятия не являются частью рынка – они на рынок приходят и уходят с него, торговые посредники (магазины), финансовые посредники (банки), транспортные системы, склады и проч. – это не части рынка, а его *инфраструктура, т.е. совокупность экономических субъектов, организующих рынок и предоставляющих условия его функционирования*. Главной же функцией рынка (покупателей) является, как это представляется вполне очевидным, осуществление покупки. Конечно, рынки бывают разные, но суть одна – это покупатели. Например, рынок рабочей силы – это не совокупность бирж труда и безработных. Рынок рабочей силы – это совокупность реальных и потенциальных покупателей рабочей силы, т.е. совокупность работодателей (предприятий).

Рынок возник еще на стадии варварства и на протяжении всей истории выполнял созидательную функцию. Он открывал простор для предпринимательской деятельности, активно воздействовал на формирование производственных и личных потребностей населения. Конкуренция (соперничество) между продавцами вела к тому, что нежизнеспособный предприниматель выбывал из рыночных отношений, разорялся. Преуспевающий становился еще сильнее, еще богаче. Выбрасывался из трудового процесса и опускался на "дно" неумелый, малознающий или нерадивый работник.

Рынок выполняет определенные функции:

- информационная - выдает сигналы производству по выработке определенных товаров и услуг, их увеличению или сокращению;
- ценообразующая - уравнивает спрос и предложение, формируя рыночную цену, обеспечивает сбалансированность экономики;
- регулирующая объективно формирует корпус умелых предпринимателей, дисциплинирует субъектов рыночных отношений;
- санирующая (оздоравливающая) - на основе дифференциации товаропроизводителей обеспечивает эффективное ведение экономики, являясь своеобразным двигателем научно-технического прогресса.

Рынок можно рассматривать по географическому положению - местный, региональный, национальный, мировой. По характеру и объему продажи выделяют рынок розничной или оптовой торговли. Рынки подразделяются и по товарному ассортименту - рыбный, мясной, рынок одежды, обуви, жилья и т.д.

При анализе типов хозяйств важно деление рынков по видам или объектам производственных ресурсов.

1. Рынок средств производства

Покупатели средств производства - это грандиозный рынок, на котором взаимодействуют между собой непосредственные производители продукции. Все предприятия органически связаны друг с другом как поставщики и потребители машин, оборудования, сырья, топливных ресурсов. Товары производственного назначения покупаются и продаются обычно оптом, большими партиями. Оптовая торговля выступает посредником между предприятиями-производителями и предприятиями-потребителями продукции.

Характерная особенность рыночной экономики состоит в том, что каждый покупатель и продавец находят в этом безбрежном пространстве своего партнера, продукция и цены которого его устраивают. Это торговля по прямым договорным связям. По этой схеме рынок средств производства развивался извечно и объективно вел к прогрессу в производстве.

2. Рынок рабочей силы

Рынок рабочей силы теснейшим образом связан с рынком средств производства. Они возникли и развивались одновременно, параллельно, дополняли друг друга. Рынок рабочей силы является самым сложным из всех существующих в экономике. В течение тысячелетий шла торговля рабами и крепостными, а неизменными спутниками капитализма стали биржи труда. Рыночный спрос на труд есть сумма спросов отдельных фирм.

3. Рынок капитала и финансов

В движении капитальной стоимости денежная форма капитала является наиболее чувствительной ко всем сбоям в процессе реализации расширенного воспроизводства. Потребность в заемном капитале существовала всегда. Кредит - неперенное условие всякой предпринимательской деятельности. В качестве продавцов капитала (дача займы на определенный срок за определенную плату - процент) выступали и выступают ростовщики, владельцы крупных капиталов, банки. В XIX столетии получил развитие и ныне процветает рынок ценных бумаг. Торговля капиталом обеспечивает постоянное его передвижение между видами предпринимательской деятельности. Тем самым создается, суживается или расширяется та деятельность или отрасль, где вырабатываются товары или услуги для удовлетворения производственных и личных потребностей. Рынок капиталов придает пропорциональность, сбалансированность всему хозяйству.

4. Рынок потребительских товаров

На нем взаимодействует все население с производителями и продавцами продовольствия, одежды, обуви и других предметов потребления. Без развития этого рынка теряется общественный смысл отношений обмена. От состояния потребительского рынка зависит обеспеченность населения, уровень потребления, устойчивость денежного обращения. Это сосудистая система общества, посредством которой обеспечивается доставка всего необходимого человеку для жизнедеятельности, в соответствии с его покупательской

способностью.

5. Рынок информационных материалов и информационных услуг

Для товарного хозяйства достаточно высока степень неопределенности. Затраты и выгоды, влияющие на решения, связанные со спросом и предложением, это всегда ожидаемые затраты и выгоды. Производители и потребители, продавцы и покупатели принимают решения, исходя из ожидаемых условий. Качество принимаемого решения тем выше, чем больше информации имеется при принятии решения. Основным способом избежать ошибочного решения - получить больше информации прежде, чем начать действовать. На рынках, где информации недостаточно, появляются посредники, которые собирают и продают информацию, создаются фирмы, специализирующиеся на сборе информации о спросе и предложении. Информация - это дорогой ресурс.

Однако какой бы вид ни принимал рынок, он становится таковым только при наличии основных рыночных институтов, основных комплексов форм деятельности, при которых покупки осуществляются наиболее рационально. Такими институтами являются товарное производство, конкуренция, собственность, спрос, предложение, деньги и государственное регулирование. Рассмотрим более подробно.

Товарное производство в общем виде, необходимом для курса «Введение в экономическую теорию», мы уже рассмотрели – *это преобразование экономических ресурсов в необходимые средства удовлетворения потребностей, предназначенные для продажи*. Виды, специфику, структуру производства и все, что его характеризует более подробно, изучается в курсе микроэкономики и других. Нам же пока хватит такого общего представления.

Конкуренция. Почти везде можно встретить такую ее трактовку: это соперничество, борьба за рынок и т.д. На самом деле подобное представление вряд ли можно считать корректным, скорее это специфика восприятия российского менталитета. В реальности, в странах с нормальным

экономическим развитием, конкуренция – это не соперничество, это сотрудничество. Термин «конкуренция» латинского происхождения и в смысловом переводе на современный русский язык означает «бежать вместе», к одной цели, по одному пути и т.д. Тот, кто вырывается в этом беге вперед, показывает отстающим, как надо бежать правильно, чтобы не отставать, он их за собой «подтягивает», помогает им совершенствоваться. Конкурент – помощник, а не соперник, это партнер по бизнесу. Отсюда и определение: *конкуренция – это стремление экономических субъектов к поведению более рациональному, чем у других, преследующих те же цели и претендующих на те же ресурсы.* Обратите внимание, что это – стремление, направленное «на себя», сделать себя лучше, а не на конкурента (подставить подножку, столкнуть с дороги и т.д.). Понимание же конкуренции как «борьбы», «соперничества» и прочего – называется «недобросовестной конкуренцией», т.е. поведением, которое недостойно для нормального человека и, скорее всего, незаконно. А что такое «рациональное поведение», мы рассматривали выше.

Конкуренция реализуется через цены, посредством типа продукта, способов производства и сбыта и т.п. Она затрагивает не только потребителей, но и другие конкурентные силы - поставщиков ресурсов, посредников, производителей товаров-заменителей и т. д. Как институт рыночной структуры конкуренция может быть более или менее ограниченной. Главное состоит в том, чтобы определить, насколько соответствует количество, качество и цены товаров запросам потребителей. В этом смысле конкуренция может быть эффективной и неэффективной.

Собственность. Понятие «собственность» связано с ограниченностью ресурсов и предполагает, с одной стороны, исключение экономических агентов от доступа к материальным и нематериальным ресурсам, с другой стороны, отражает определенные правомочия и ответственность собственника по поводу того или иного экономического ресурса. В контексте современной неоклассической экономической теории

собственность как социально-экономическое явление отражает совокупность отношений присвоения экономическими агентами факторов и результатов производства. Хотелось бы обратить внимание: собственность – это не вещи, не предметы, не имущество. Собственность – это отношения между людьми. И эти отношения складываются по поводу «присвоения» экономических ресурсов. Отсюда и определение: *собственность – это отношения между людьми по поводу присвоения или отчуждения экономических ресурсов.*

Экономическое присвоение связано в первую очередь с производством. Общество воздействует на природу (организует производство), отторгает её часть в преобразованном для потребления виде (присваивает). Основанием для экономического присвоения является труд. С развитием производства, сферы обращения, усложнением систем перераспределения и обмена основанием для экономического присвоения становится капитал. В процессе развития общества, усложнения его структуры формируются различные уровни присвоения. Среди них выделяется индивидуальный уровень, групповой (коллективный) уровень и общий (общественный, государственный) уровень. В условиях централизованной экономики основной уровень присвоения общий – государственный. В этом случае права собственности закреплены за государством.

В соответствии с уровнями присвоения выделяются различные *формы собственности.*

На индивидуальном уровне мы имеем такие формы собственности, как

- личная собственность (предметы личного потребления);
- индивидуально-трудова́я собственность (мастерская по ремонту обуви);
- индивидуальная собственность (приватизированная квартира).

На групповом уровне в экономической практике существуют такие формы собственности, как

- кооперативная собственность;
- акционерная собственность;
- собственность товариществ;
- собственность общественных организаций.

На общем (государственном) уровне (в зависимости от структуры государства) могут функционировать такие формы собственности, как

- собственность федерального уровня;
- собственность регионального уровня;
- собственность локальная (городская, муниципальная и т.д.).

Отношения собственности, будучи урегулированы государственным законодательством, приобретают форму *прав собственности*. Основной документ, отражающий основные положения, касающиеся прав собственности в Российской Федерации, - Конституция. Спецификация прав собственности – это закрепление отдельных правомочий за одним или несколькими экономическими субъектами. Право на спецификацию прав собственности принадлежит государству. Право собственности объективно влияет на эффективное экономическое поведение.

Права собственности рассматриваются в экономической теории как один из институтов (устойчивая форма взаимодействия людей), как поведенческие отношения, как «правила игры» по отношению к экономическим благам. «Права собственности – это права контролировать использование имеющихся ресурсов и распределять возникающие при этом затраты и выгоды. Именно права собственности – или то, что, по мнению людей, является соответствующими правилами игры, - определяют, каким именно образом в обществе осуществляются процессы предложения и спроса»⁷³.

В период господства римского права право собственности трактовалось как возможность определять судьбу вещи. Ведущую роль играли право владения, право пользования и право распоряжения.

73 Хейне П. Экономический образ мышления. М. 1991. С. 325.

Однако набор прав исторически развивался. Полный «пучок прав» разработан юристом А. Оноре в 1961 году. «Перечень Оноре» (по имени ученого, сформулировавшего 11 элементов прав собственности) отражает основные права собственности, которыми могут быть наделены экономические агенты в современных экономических условиях. Эти элементы достаточно просто поддаются группировке и могут быть представлены в следующем виде:

Право владения, т.е. исключительное право физического контроля экономического ресурса
Право использования, т.е. исключительное право определять способы применения экономического ресурса
Право дохода, т.е. исключительное право на результаты использования экономического ресурса
Право распоряжения, т.е. исключительное право определять субъекта использования экономического ресурса

Здесь хочется еще раз обратить внимание на слово «исключительное», с которого начинаются определения всех прав, составляющих собственность. Другими словами, собственность кого-то исключает. Собственником может быть только какая-то «часть» населения, остальные исключаются, а раз так, то собственность может быть только «частной», собственностью «части» населения. Выражения типа «частная собственность» - это выражения такого рода, как «экономная экономика», «водянистая вода», «масляное масло» и проч. А словосочетание «общественная собственность» - это «круглый квадрат», «деревянное железо», «горячий снег» и т.д. Общественная собственность – это отсутствие собственности.

Согласно теории прав собственности, при отсутствии дефектов в правах собственности (то есть все права присутствуют и четко определены) распределение прав собственности на принципах взвешивания выгод и издержек приводит к тому, что ресурсы в обществе распределены эффективно и используются полно (теорема Коуза). Права собственности, будучи четко

определены, могут продаваться, обмениваться, но таким образом, чтобы образовавшийся пучок прав обеспечивал бы их владельцу деятельность, приносящую максимальный доход. Институт собственности, как показывают теоретические исследования и реальная экономическая практика, достаточно хорошо обеспечивает эффективность экономики.

Еще интересный момент: собственность по своей сущности - явление экспансивное. Собственность всегда стремится к расширению, к захвату в свои владения все новых и новых экономических ресурсов. Другими словами, именно собственность в подавляющем большинстве случаев заставляет человека вести экономически активный образ жизни, она его подталкивает к постоянной заботе о себе, о своем расширении, и человек начинает «шевелиться». Конкуренция же заставляет собственника вести себя как можно более рационально. Данная рациональная экономическая активность осуществляется на фоне товарного производства, т.е. на фоне подготовки и осуществления сделок купли-продажи. Так запускается «механизм» рыночных взаимодействий, где в качестве посредника и всеобщего эквивалента стоимости выступают деньги.

Вопрос о деньгах как еще одном институте рыночной экономики достаточно обширен и мы вынесли его рассмотрение в следующий параграф, который посвящен именно ему.

Спрос. Это еще один рыночный институт, который в экономической теории представляется так: *спрос – это количество товаров, которое потребители желают и в состоянии приобрести по сложившейся цене.* Обратите внимание, что спрос – это не процедура «спрашивания», не какие-то желания и потребности, это вполне определенное *количество покупок*, которое определяется желаниями покупателей, но ограничивается их платежеспособностью, количеством имеющихся у них денег. Из определения формулируется и *закон спроса: снижение цены товара увеличивает спрос на него.* Другими словами, спрос и цена товара находятся в отношении обратной

пропорциональности. Представляется очевидным, что спрос описывает поведение потребителей на рынке и графически выглядит так (рис. 4):

D – линия спроса;

P – цена товара;

Q – количество товара.

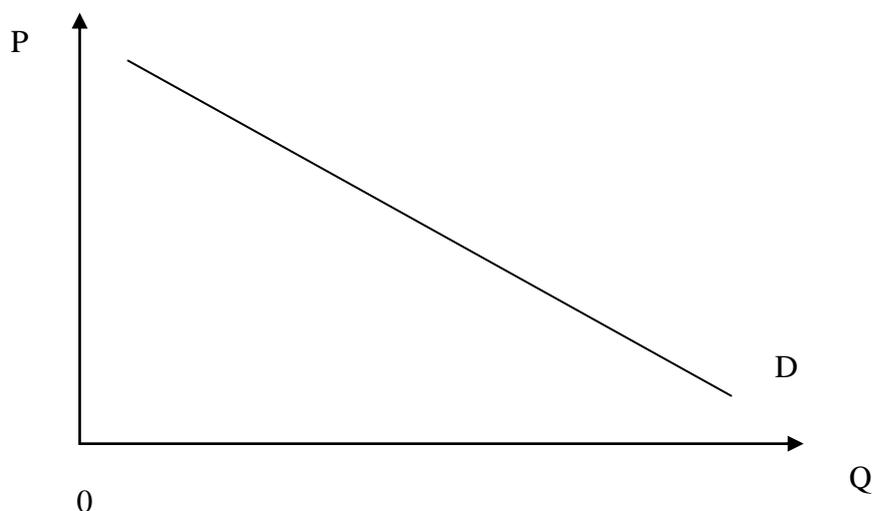


Рис. 4. Линия спроса

Предложение. По аналогии со спросом сформулируем: *предложение* – это количество товаров, которое производители желают и в состоянии продать по сложившейся цене. Предложение определяется желанием производителей, которое фактически полностью зависит от спроса: вряд ли кто пожелает производить товар, который не хотят покупать. Ограничивается предложение издержками по производству товаров, стоимостью их производства. Очевидно, что предложение описывает поведение производителей на рынке и находится в прямой зависимости от уровня цены: чем выше рыночная цена товара (количество денег, которое за него готовы отдать потребители), тем больше его захотят производить, т.к. на него большой

спрос. Это выражается *законом предложения: повышение цены товара увеличивает его предложение*. Графически этот закон выглядит так (рис. 5):

S – линия предложения;

P – цена товара;

Q – количество товара.

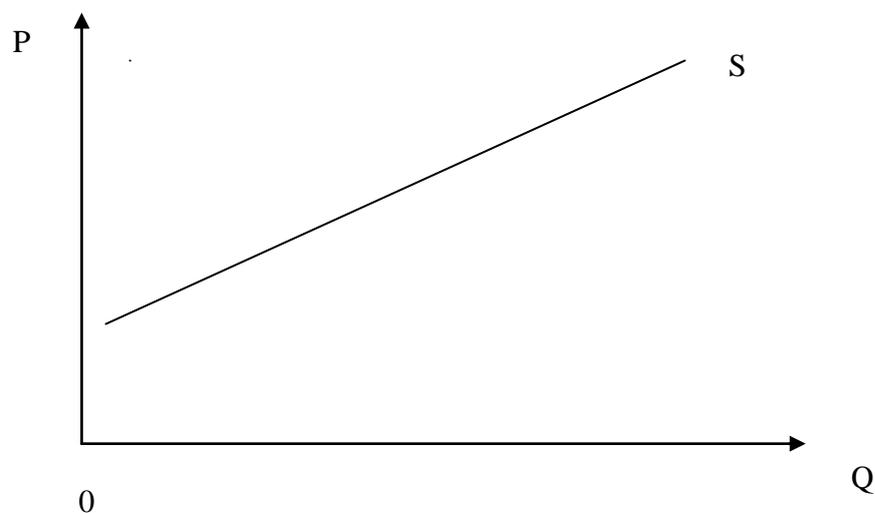


Рис. 5. Линия предложения

Если совместить линию спроса и линию предложения на одном графике, получим описание состояния рынка на определенный момент времени (рис. 6).

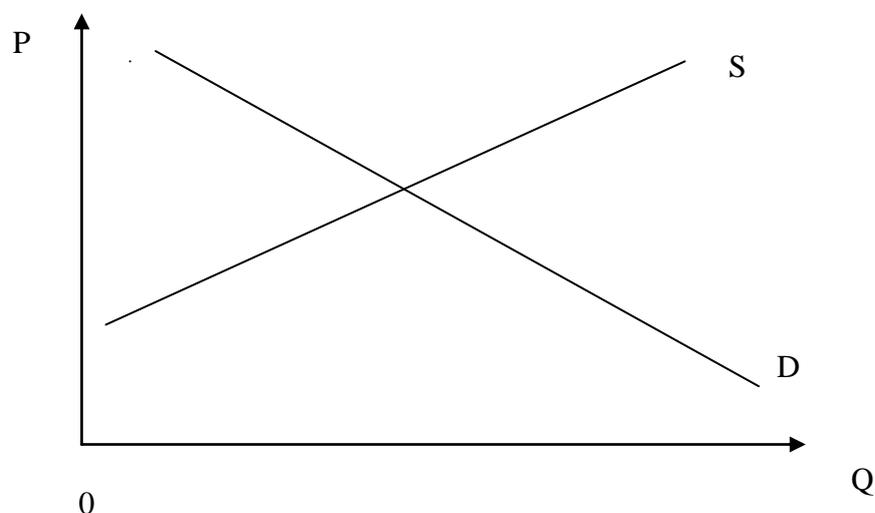


Рис. 6. Ситуация на рынке

Точка пересечения линий спроса и предложения указывает на равновесный объем и равновесную цену, при которых складывается *рыночное равновесие* – это такая ситуация, при которой объем спроса и объем предложения товара совпадают, т.е. и объемы продаж, и цена товара устраивают как продавцов, так и покупателей. Представляется очевидным, что если цена будет выше этой точки пересечения (точки равновесия), то покупать товара будут меньше (закон спроса), а предлагать на продажу больше (закон предложения). Результат – перепроизводство товара. И наоборот, если цена ниже равновесного уровня, то возникает дефицит товара. Разумное регулирование цены приводит рынок снова в равновесное состояние.

Такое регулирование в условиях рыночной свободы осуществляется взаимным согласием множества продавцов и множества покупателей, которые в процессе поиска компромисса, взаимного согласия и формируют цену равновесия. Рыночный «механизм» привносит в человеческие отношения взаимную удовлетворенность. Эта специфика рынка была сформулирована еще А. Смитом в «законе невидимой руки рыночного

механизма»: каждый человек, преследуя исключительно личные интересы, невидимой рукой рыночного механизма направляется к тому, что он делает для общества в целом намного больше пользы, чем тогда, когда стремится это сделать специально. Другими словами, если каждый будет обогащаться, то станет богатой и страна в целом.

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое рынок? Опишите работу рыночного «механизма».
2. Какие функции выполняет рынок?
3. Что такое конкуренция?
4. Что такое собственность и каковы основные уровни присвоения?
5. Что такое спецификация прав? Кто наделен правомочием на спецификацию прав собственности?
6. Как исторически развивались права собственности на результаты производства?
7. Как исторически развивалось право собственности на землю?

2.4. Деньги как атрибут товарного хозяйства

Вопросы к рассмотрению

1. Деньги как всеобщий эквивалент стоимости товаров.
2. Теории денег.
3. Функции денег.
4. Денежная масса и сущность денег.
5. Цена и ее функции.
6. Регулирование цен.

Основные понятия и категории: деньги, полезность, ценность, стоимость, цена, денежная масса, монетаризм, закон стоимости.

Атрибутом развитого товарного хозяйства становятся деньги, выполняющие в нем целый ряд функций.

Стихийный процесс обмена заставил общество сделать кардинальный шаг в эволюции обменных операций. Развитие товарных отношений привело к тому, что появились деньги - особый товар, который служит всеобщим эквивалентом стоимости любого товара.

В своей эволюции деньги выступают в виде металлических (медных, серебряных, золотых), бумажных, кредитных и нового вида кредитных денег - электронных денег. У истоков развития товарных отношений в роли денег выступали мех, скот, шкуры.

В теориях денег выделяются три основных направления.

Металлическая теория отождествляла деньги с благородными металлами - золотом и серебром и отражала интересы торговой буржуазии и ее направления в политической экономии - меркантилизм. Согласно этой теории источником богатства общества является внешняя торговля, активное сальдо которой обеспечивает приток в страну драгоценных металлов.

Номиналистическая теория отрицала внутреннюю стоимость денег для оправдания порчи монет в целях увеличения доходов казны. Наиболее ярко сущность номинализма проявилась в теории немецкого экономиста Г. Кнаппа. Основные ее положения сводились к следующему: деньги - продукт государственного правопорядка, творение государственной власти; деньги - знаки, наделенные государством платежной силой; основная функция денег - средство платежа.

Количественная теория денег объясняет уровень товарных цен и стоимость денег их количеством в обращении. Данная трактовка сущности денег стала господствующей в начале XX века в западной экономической мысли как важная составная часть неоклассической теории воспроизводства. В 60-80 гг. XX столетия наблюдается возрождение количественной теории денег в виде одного из неоклассических течений в политической экономии - монетаризма.

Согласно концепции монетаризма, количество денег в обращении является определяющим фактором формирования хозяйственной конъюнктуры⁷⁴, поскольку существует прямая связь между изменениями денежной массы в обращении и величиной объема национального производства. Денежная масса представляет собой совокупный объем покупательных и платежных средств, обслуживающих хозяйственный оборот и принадлежащих частным лицам, предприятию и государству.

В современной литературе однозначного определения понятию «деньги» не существует. Деньги определяются и как «всеобщий эквивалент товаров», и как «то, что выполняет функции денег», и как «то, что признается деньгами населением», и т.п. У каждой точки зрения есть свои преимущества и недостатки, но самое главное: здесь везде деньги определяются посредством указания какой-то их функции, которая, с точки зрения тех или иных авторов, является у денег ведущей (быть «мерой стоимости» или «признанными населением и т.д.), но не говорится, ЧТО такое деньги. Поэтому мы предлагаем следующее их понимание: *деньги – это товар, цена которого намного превышает его ценность*. И для того, чтобы понять данное определение, мы должны разобраться с пониманием «цены» и «ценности».

Прежде всего, хочется обратить внимание на то, что деньги – это товар, т.е. ресурс, который покупается и продается, а, следовательно, они обладают всеми свойствами, которые присущи любому товару. Надо сказать, что и здесь среди современных исследователей нет единомыслия. Большинство воспроизводят точку зрения, идущую еще из Древней Греции, повторенную А. Смитом, потом К. Марксом, марксистами-ленинцами и принимаемую большинством как классическую. В соответствии с ней товар имеет две характеристики, два свойства: потребительная стоимость, т.е. приносит людям непосредственную пользу при его потреблении, и меновая стоимость, т.е. его можно обменять на другие товары в определенной пропорции (продать).

⁷⁴ Конъюнктура – сочетание экономических факторов, сложившееся на рынке в определенное время.

Мы же предлагаем более современную точку зрения на свойства товара, которая, как представляется, более реально отображает действительность. В нашей трактовке товар обладает четырьмя свойствами: полезность, ценность, стоимость, цена.

Полезность. Об этом свойстве товаров мы уже говорили в предыдущих разделах, и это свойство представлялось Ксенофонтом, Аристотелем, Смитом и Марксом как «потребительная стоимость». Воспроизведем еще раз: *полезность – это способность вещей удовлетворять потребности человека.* Это самое широкое свойство вещей, среди которых живет человек. Любая вещь полезна в той или иной мере, т.к. она хоть как-то хоть какую-то потребность удовлетворяет. Беспольных вещей среди тех, которые окружают человека, нет. Беспольные вещи, даже если они и есть, проходят мимо его внимания, он их просто не замечает, и, следовательно, они не включаются в его «человеческий» мир.

Ценность. Если спросить у любого прохожего, студента, ученого и т.д., что такое ценность и какие вещи являются ценными, то мы получим огромное количество точек зрения: каждый видит это по своему, поэтому сформулируем сразу наше понимание. *Ценность – это «признанная» в данном обществе полезность.* Под термином «признанная» будем понимать полезность, известную в данном обществе и разрешенную к использованию законом или моралью. Дело в том, что в разных странах, на разных территориях разные вещи применяются для удовлетворения тех или иных потребностей, о каких-то вещах «известно», что они могут удовлетворять потребность, о каких-то нет, поэтому одни вещи считаются ценными, другие нет. Допустим, племенам Центральной Африки очень хорошо известно, что жуки и тараканы – большая пищевая ценность, а россиянам это мало известно, и в России они не представляют никакой ценности. Для французов ножки лягушки – деликатес, в России это неизвестно. Для знатоков живописи картина российского художника Малевича «Черный квадрат» - большая ценность, а для кочевников, например, Заполярья – никому не нужная безделушка, и т.д. Такое же положение дел с

«разрешенностью законом или моралью»: кровная месть для горца, например, это непререкаемая жизненная ценность, а для жителя Европы – преступление.

Стоимость. Мы не можем указать пока ни одного источника, где студент мог бы взять внятную и обоснованную трактовку данного понятия, поэтому приведем свою: *стоимость – это мера альтернативных средств удовлетворения потребности.* Обратите внимание, что стоимость – это не деньги, хотя она может выражаться и в деньгах. Она может выражаться вообще в чем угодно, она может принимать любые формы. Главное – это вполне реальные средства удовлетворения потребности, т.е. полезные вещи, причем – в определенной мере, в каком-то количестве. И эти количества альтернативны⁷⁵. Для примера: чувство голода (потребность в пище) можно удовлетворить, съев одну булку хлеба. Но можно хлеб не есть, а ограничиться «полкилограмма колбасы» - насыщение будет примерно таким же. Причем эти меры альтернативны, т.к. если съедите булку хлеба, на колбасу смотреть уже не сможете, и наоборот. Поэтому и говорят, «булка хлеба стоит полкило колбасы», и таких «стоимостей» у хлеба много, они могут выражаться в разных формах и проявляться в разных видах.

Цена. По аналогии с ценностью сформулируем так: *цена – это «признанная» в данном обществе стоимость, обычно выраженная в деньгах.* Термин «признанная» понимается в том же самом значении, о котором мы говорили выше: есть цены разрешенные, например, государством, тогда товар имеет свободное хождение в официальной экономике, но есть цены не разрешенные, и тогда товар официального товарооборота не имеет, но имеет хождение на так называемом «черном рынке», в сфере криминальной экономики, т.к. там его стоимость «признают».

Теперь обратите внимание: у денег цена и ценность очень сильно различаются. Непосредственной пользы, например, от 5-тысячной бумажки почти никакой (ценность невелика), разве что заклеить в качестве обоев полдециметра стены. Но обменять эту бумажку можно на такое количество

⁷⁵ Альтернатива – это путь удовлетворения потребностей, исключаящий другие пути.

обоев, которыми можно заклеить, наверное, несколько небольших комнат (цена высокая). В этом сущность денег: или полдециметра стены заклеить, или несколько комнат. Эту сущность денег формирует и поддерживает государство тем, что, во-первых, запрещает расчеты в сделках на своей территории с помощью денежных единиц других стран; во-вторых, выпускает денег специально мало: людям каждый день необходимы покупки (хлеб, молоко, сахар, соль...), а денег на все не хватает, т.к. их в стране мало. Вот и приходится населению «гоняться» за деньгами, что сильно поднимает их цену, формируя разницу между ценой и ценностью. Причем обратите внимание, что в качестве *цены денег выступает та товарная масса (количество товаров), на которую их можно обменять.*

Деньги выполняют пять функций. Они выступают как мера стоимости; средства обращения; средства образования сокровищ; средства накопления и сбережений; средства платежа; мировых денег.

Как *мера стоимости* деньги отражают либо затраты труда по производству товаров (согласно трудовой теории стоимости), либо полезный эффект, который он может принести потребителю (согласно маржиналистской концепции). Величина стоимости товара измеряется посредством приравнивания их к определенному количеству денег.

Стоимость товара, выраженная в деньгах, называется ценой товара. Чтобы сравнивать цены товаров, необходимо принять определенное количество денежного металла за единицу измерения или за масштаб. Масштаб цен - весовое количество металла, принятое в данной стране за денежную единицу.

Цены товаров, будучи денежным выражением стоимости, при равенстве спроса и предложения зависят:

- от стоимости самих товаров, то есть чем меньше стоимость товара при неизменной стоимости денег, тем ниже и цена товара;
- от стоимости денег, то есть при неизменной стоимости товаров цены их тем выше, чем меньше стоимость денег;

Будучи *средством обращения* деньги становятся промежуточным звеном в процессе товарного обращения: товар – деньги – товар. Как средство обращения деньги могут быть не обязательно полноценными и могут быть заменены знаками стоимости, например бумажными деньгами или монетами.

Как *средство накопления* деньги особо ценятся экономическими субъектами. За деньги можно получить в любое время любой товар. Наличие денег становится воплощением реального богатства. Стремление к обладанию богатством побуждает людей копить деньги. В этом случае деньги извлекаются из обращения и превращаются в накопления или сокровища. Товаропроизводитель должен регулярно покупать предметы потребления и средства производства. Сбыт же продукции не всегда происходит регулярно. Поэтому, чтобы производство шло без перебоев, нужны накопления.

Кроме того, с развитием товарно-денежных отношений растет власть денег в обществе. Деньги превращаются в могучую общественную силу. Это дает новые стимулы к накоплению денег. Для выполнения функции накопления деньги должны быть одновременно полноценными и реальными деньгами.

Важной функцией денег является их использование как *средства платежа*. Товары не всегда продаются за наличные или реальные деньги, так как к моменту появления на рынке какого-либо товара у покупателей может не быть нужной суммы наличных денег. Причинами этого могут являться неодинаковая продолжительность периодов производства или обращения различных товаров, сезонный характер производства или сбыта товаров. Например, когда производитель одежды или обуви выходит на рынок, у производителя зерна может не быть денег, так как зерно может быть еще не реализовано или даже не выращено. В результате возникает необходимость купли - продажи товаров в кредит, т.е. с отсрочкой уплаты денег.

Когда товары продаются в кредит, средством обращения служат не сами деньги, а выраженные в них долговые обязательства, например векселя. По истечении срока обязательства заемщик обязан уплатить кредитору указанную

в обязательстве сумму денег. Служа средством погашения долгового обязательства, деньги выполняют функции средства платежа.

Международные экономические отношения вызывают необходимость функционирования денег на мировом рынке. Здесь они обслуживают внешнеторговые связи, международные займы и т.д. *Мировые деньги* выступают в виде слитков благородных металлов, в виде золота. Национальные знаки стоимости теряют свою силу.

Мировые деньги имеют следующие три назначения:

- мировое платежное средство. Существует международный кредит.

В течение года страна должна уплачивать определенную сумму денег другим странам за ввезенные товары, за полученные ранее займы. Ей же причитается известная сумма денег от других стран. Если платежи превышают поступления, то из страны в качестве средства платежа вывозится золото;

- международное покупательное средство. При чрезвычайных обстоятельствах (например, в случае неурожая) страна будет вынуждена ввозить из-за границы товары. Она оплатит их золотом. В этом случае мировые деньги будут служить не платежным, а покупательным средством;

- всеобщее воплощение общественного богатства. Мировые деньги служат перенесением богатства из одной страны в другую. Это назначение мировые деньги выполняют при уплате военной контрибуции, при предоставлении внешних займов, при ограблении страны.

Существует два вида денег: наличные и безналичные.

Под наличными деньгами понимаются монеты или бумажные деньги, т.е. деньги, которые передаются из рук в руки в натуральном виде. В основе своей это символические деньги, т.е. сделанные из материалов, не соответствующих их номинальной стоимости. Например, стоимость металла в монетах ниже их номинала, обозначенного на монетах; это делается, чтобы предотвратить переплавку символических монет.

Второй вид денег - безналичные деньги. В первую очередь это чеки и кредитные карточки, а также депозиты в банках, где деньги существуют в

форме записи на счет, но эти записи позволяют покупать реальные товары. Безналичные деньги имеют преимущество над наличными.

Необходимо отметить, что наличные деньги являются самым ликвидным активом, по сравнению, например, с любой недвижимостью, акциями и т.д. Это означает, что их быстро можно обменять на любой товар без потери их стоимости. Любой другой актив нужно сначала обменять на деньги, иногда с потерями, выплатой налогов со сделок и т.д.

Государство обладает суверенным правом на выпуск собственных денежных знаков в виде бумажных банкнот, казначейских билетов и монет. Такой выпуск принято называть *эмиссией*.

Выпуск денег может преследовать разные цели. Во-первых, необходимо периодически обновлять старые, изношенные деньги. Во-вторых, выпуск денег может быть обусловлен их недостаточным количеством в обращении и необходимостью перехода к более крупным денежным знакам. В - третьих, денежная эмиссия может осуществляться как способ получения недостающих денег в целях возврата внутреннего государственного долга, покрытия бюджетного дефицита, осуществления социальных выплат.

В целом эмиссия денежных средств обуславливается двумя взаимозависимыми показателями: количеством уже имеющихся денежных средств в обращении, то есть предложением денег, и необходимостью денежных средств – спросом на деньги со стороны различных агентов денежных отношений. Предложение денег в стране зависит от денежной политики государства и центрального банка. Они же в своей политике руководствуются как объективно существующей потребностью экономики, сферы обращения, торговли в деньгах, так и естественным стремлением сдерживать денежную массу в определенных пределах, опасаясь инфляции, обесценивания денег.

В условиях товарного хозяйства играет значительную роль цена как денежное выражение стоимости товара. От ее уровня зависит величина прибыли, объем продаж, конкурентоспособность, финансовая устойчивость

предприятия. Цена выступает главным ориентиром поведения предприятия на рынке, от нее непосредственно зависит, какие издержки будут возмещены в процессе реализации товаров, какие нет, каковы будут доходы предпринимателей, в какие отрасли будут направлены капиталы и т.д.

В экономике цена выполняет следующие функции:

1) распределительная. Производитель через цену ориентируется в распределении полученного дохода. Сначала из выручки возмещаются издержки производства. Оставшийся прибавочный продукт делится на две части: одна - в виде налогов и обязательных платежей; другая остается у производителя и используется на свои нужды;

2) учетная. С помощью цены можно учитывать результаты деятельности, анализировать ее эффективность и др.;

3) стимулирующая. Колебание рыночных цен вокруг стоимости сигнализирует об изменениях спроса и предложения на рынке (конъюнктуре рынка), что дает сигнал производителю об увеличении производства.

$$Ц = C/C + П + НДС + А,$$

где Ц - цена товара;

C/C - себестоимость товара, складывающаяся из суммы затрат, идущих на его производство;

П - прибыль;

НДС - налог на добавленную стоимость;

А - амортизация

4) балансирующая. Через цену осуществляется связь между спросом и предложением, производителем и потребителем. Цена под воздействием различных факторов, и в первую очередь - от спроса и предложения, отклоняется от стоимости, колеблясь вокруг нее;

5) средство рационального размещения производства. Чем ближе цена к месту сбыта, тем она меньше. На цену влияет сложный комплекс ценообразующих факторов.

Для конкурентного рынка характерны свободные рыночные цены. Они заключают в себе интересы продавцов и покупателей. Вряд ли найдется производитель товаров, реализующих их по цене ниже издержек производства и обращения. Механизм рыночного ценообразования относится к условиям совершенной конкуренции. Однако для российской экономики более приемлемой является модель монополистической конкуренции с большим числом крупных предприятий. Жестко устанавливая объем выпуска и продаж, диктуя цены товаров, поведение производителя не согласуется со стремлением к наращиванию производства. При ограничении его объема производитель способен получить желаемую прибыль за счет высоких цен.

Следующим фактором, влияющим на цену, является государственное регулирование цен. Оно представляет собой вмешательство государства в процесс рыночного ценообразования для реализации поставленных целей (ограничение монополизма, стабилизация уровня цен, адресная поддержка отдельных отраслей, слоев населения и т.д.). При этом в условиях инфляции, дефицитности либо перепроизводства, структурной перестройки, других кризисных ситуациях регулирование усиливается.

Методы государственного регулирования цен можно разделить на прямые и косвенные.

Прямые методы:

- 1) фиксирование цен;
- 2) замораживание;
- 3) установление предельного уровня цен;
- 4) таксация (правительство само устанавливает и изменяет цены, исходя из рыночной ситуации).

Косвенные методы:

- 1) эмиссионная политика;
- 2) фискальная политика (налоги, дотации);
- 3) госзаказы;

4) нормирование затрат, включаемых в цену, и манипулирование их уровнем (амортизационная политика и т. д.).

Анализируя необходимость и содержание прямых методов регулирования цен, в то же время необходимо видеть их противоречивость. К примеру, установление предельного уровня цен на потребительские товары (как правило, ниже равновесных) порождает сокращение предложения над спросом и, как следствие, явление товарного дефицита, а следовательно, желание потребителей купить товары по более высокой цене, что ведет к возникновению "черного" рынка с ценами выше равновесных.

Определенный урон наносится и предприятиям-производителям. По низким ценам им невыгодно производить продукцию, они начинают сокращать производство.

В товарном производстве и обмене действуют присущие им экономические законы: закон стоимости, закон спроса и предложения товаров, закон денежного обращения.

Остановимся более подробно на одном из законов, определяющих развитие товарного хозяйства, законе стоимости.

В зависимости от уровня цен возможны следующие ситуации на рынке:

- 1) высокие цены - большое предложение, небольшой спрос, результат-затоваривание и необходимость снижать цены (рынок потребителя);
- 2) низкие цены - большой спрос, низкое предложение, результат-дефицит и необходимость повышения цен для увеличения производства (рынок продавца);
- 3) оптимальные цены: интересы продавцов и покупателей совпадают, т.е. совпадает цена спроса и цена предложения (рынок равновесия).

Данная закономерность товарного производства выражается в законе стоимости:

Стоимость есть равновесие интересов покупателей и продавцов, то есть равновесие цены спроса, в основе которой лежит предельная полезность, и цены предложения, отражающей общественно необходимые затраты на производство блага.

Закон стоимости выполняет ряд функций

1. Является стихийным регулятором товарного производства. Например, превышение предложения обуви над спросом на нее вызовет падение цен на обувь ниже ее стоимости. Недостаточное предложение тканей на рынке по сравнению со спросом на них вызовет повышение цен на ткани выше их стоимости. Но в таком случае производство тканей станет выгодным для производителей, а производство обуви - невыгодным делом. Часть товаропроизводителей заинтересованно перейдет из обувной промышленности в текстильную. Это приведет к следующим последствиям:

- сократится производство и предложение обуви, цены на нее повысятся;
- увеличится производство и предложение тканей на рынке, цены на них понизятся.

2. Является двигателем стихийного развития производительных сил. Стремление товаропроизводителей к получению добавочного дохода стимулирует их снижать индивидуальную стоимость путем введения новой техники. Конкурентная борьба побуждает и других производителей следовать их примеру. В результате новая техника и технологии рано или поздно получают широкое распространение.

3. Является основой дифференциации товаропроизводителей. Причина дифференциации заключается в несовпадении индивидуальной и общественной стоимости. Если у товаропроизводителя индивидуальная стоимость выше общественной, то данная ситуация грозит убытками, что, в свою очередь, ведет к обеднению или разорению.

Рассмотрев различные типы хозяйств, мы создали многокрасочную и многоликую мозаику обеспечения жизнедеятельности отдельного человека и

общества в целом. Цепь превращений продукт – товар - деньги, товар - деньги - товар, затраты труда – стоимость – цена, полезность- стоимость-цена и т.д. обеспечивает ежедневное и ежечасное функционирование хозяйства человеческого общества, встроенного в природный мир и существующего по своим законам.

Вопросы для самоконтроля

1. Назовите сущность денег и функции, которые они выполняют в экономической системе.
2. Какие теории денег вам известны?
3. Что представляет собой денежная масса? Какой принцип лежит в разделении ее на денежные агрегаты?
4. Что такое цена? Какие функции она выполняет?
5. Назовите основные направления регулирования цен со стороны государства.

СЛОВАРЬ-СПРАВОЧНИК

Абсолютное преимущество – возможность предприятия производить каждую единицу товара с меньшими затратами (объемами привлекаемых факторов производства) по сравнению с другими предприятиями.

Абстрактный объект – идеализированный образ, абстрагируемый от несущественных свойств исследуемого реального объекта в соответствии с целью и задачами исследования.

Агент (от лат. agens (agentis) – действующий) – лицо или организация, действующие по поручению кого-либо; представители организации, учреждения, уполномоченные выполнять служебные, деловые поручения.

Агрегирование – метод макроэкономики, основанный на использовании сводных обобщающих показателей, характеризующих состояние национальной экономики в целом за определенный период.

Акселератор – показатель, характеризующий изменение объемов капиталовложений, вызванных изменением объемов потребительских расходов в экономике. Рост потребительских расходов стимулирует инвестиционную активность, и наоборот.

Аксиома – гипотеза, не требующая доказательства и в принципе не могущая его иметь.

Аксиоматический метод – способ построения научной теории в виде системы аксиом (постулатов) и правил вывода (аксиоматики), позволяющей путем логической дедукции получить утверждение (теорему) данной теории. Применяется в случае содержательного изложения теории. Широко используется в науках, основанных на математических методах.

Альтернативные издержки – издержки производства товаров и услуг, которые измеряются стоимостью наилучшей упущенной возможности использования затраченных на их создание факторов производства.

Амортизация – обесценение основного капитала в результате его износа.

Норма амортизации (устанавливается законодательно) – отношение ежегодной суммы амортизационных отчислений к стоимости капитального блага, выраженного в процентах. Амортизационные отчисления не подлежат налогообложению.

Анализ – метод научного и практического познания, основанный на разложении целого на части.

Аналогия – метод научного и практического познания, основанный на переносе черт с известного объекта на неизвестный.

Английский аукцион – аукцион, в котором ставки поднимаются снизу вверх и торги продолжаются до тех пор, пока товар не будет продан последнему покупателю, предложившему наивысшую ставку.

Антимонопольная политика государства – система государственных мер правового, экономического, финансового, налогового, психологического характера, направленная на ограничение антиконкурентного поведения фирм и способствующая росту экономической эффективности.

Асимметричная информация – ситуация, в которой отдельные участники сделки обладают важной информацией, которой не располагают другие заинтересованные лица.

Аукцион «втемную», или закрытый – аукцион, на котором все покупатели представляют свои ставки одновременно и товар продается тому, кто предложил наивысшую ставку (или покупается у того, кто предложил наименьшую ставку).

Бартер – неденежная форма расчетов между субъектами хозяйствования, натуральный товарообмен.

Безработица – состояние невключенности в экономическую жизнь страны части трудоспособного населения. В зависимости от причин этой невключенности безработицу подразделяют на различные виды.

Благо – объект потребления, удовлетворяющий потребности.

Бюджетное ограничение – все комбинации наборов потребительских благ, которые могут быть куплены на заданный бюджет.

Валовой внутренний продукт (ВВП) – макроэкономический показатель, отражающий денежную оценку всех произведенных конечных товаров и услуг на территории страны за год.

Валовой национальный продукт (ВНП) – макроэкономический показатель, представляющий собой сумму конечных товаров и услуг, произведенных и приобретенных нацией за определенный период, обычно за год.

Величина избыточного предложения, избыток – превышение предложения товара по данной цене над величиной спроса на него.

Величина избыточного спроса, дефицит – превышение спроса на товар по данной цене над величиной его предложения.

Взаимодополняемость (комплементарность) благ – свойство товаров или услуг удовлетворять потребности лишь в комплексе друг с другом. Рост цены одного товара приводит к падению спроса на другой товар.

Взаимозаменяемость (субституция) благ – свойство благ удовлетворять потребности за счет друг друга. Рост цены одного товара приводит к росту спроса на другой товар.

Внешние эффекты – эффекты производства или потребления блага, воздействие которого не третьих лиц, не являющихся ни покупателями, ни продавцами, никак не отражено в цене этого блага.

Воспроизводство – постоянно возобновляемый, имеющий циклический характер процесс производства. *Простое в.* – производство возобновляется в том же масштабе. *Расширенное в.* – производство возобновляется в большем масштабе.

Временное предпочтение – склонность хозяйственных агентов при прочих равных условиях предпочесть реальный товар в настоящий момент его получению в отдаленном будущем.

Выручка (совокупный доход) – сумма денег, полученная фирмой за реализацию продукции; рассчитывается, как цена продаваемого товара или услуги, умноженная на их количество.

Гипотеза – научно обоснованное предположение о закономерностях развития явления, которое непосредственно отражает ситуацию, свойственную определенному моменту времени. Различают: рабочие, научно обоснованные, описательные, объяснительные, прогностические гипотезы.

Гипотетико-дедуктивный метод – способ построения научной теории, основанный на упорядочивании и систематизации научного знания. Представляет собой установление и анализ имеющихся фактов, их простейших индуктивных обобщений и выявление эмпирических законов. Используется в большинстве эмпирических наук, таких как биология, демография, история и т.д.

Граница производственных возможностей – кривая, показывающая те сочетания благ, которые могут быть произведены экономической системой исходя из наличных факторов производства и уровня знаний.

Дедукция – метод научного и практического познания, основанный на принципе от общего к частному.

Деньги – всеобщий эквивалент товара; активы, служащие средством обращения, накопления (сокровища) и единицей учета.

Дефицит – превышение спроса над предложением.

Дискриминация на рынке труда – ситуация, при которой предприниматели не желают брать на работу представителей какой-нибудь группы (национальной, расовой, религиозной и др.) на условиях оплаты труда, эквивалентных уровню оплаты более предпочтительных групп.

Дотация – безвозмездная и безвозвратная выплата из средств государства, местного бюджета, специальных фондов, предоставляемая предпринимателям, организациям, фирмам, отдельным гражданам, местным органам власти для покрытия текущих расходов.

Закон – теоретически сформулированная необходимая, устойчивая, существенная и повторяющаяся связь между явлениями. Различают *экономические законы*: общие, специфические, частные.

Закон предложения — принцип, в соответствии с которым существует прямая зависимость между ценой товара и величиной предложения (при прочих равных условиях).

Закон спроса — принцип, в соответствии с которым существует обратная зависимость между ценой товара и величиной покупательского спроса на этот товар (при прочих равных условиях).

Закон Энгеля - чем выше уровень жизни людей, тем относительно меньше их затраты на покупку продовольственных товаров и больше – на покупку промышленных.

Заработная плата – доход от труда как фактора производства. Ставка заработной платы – цена, выплачиваемая за использование единицы труда в течение определенного времени (часа, дня и т.д.). *Номинальная з. п.* - сумма денег, получаемая наемным рабочим за определенный период времени. *Реальная з. п.* – масса жизненных благ, которые можно приобрести за полученные деньги.

Затраты - денежные средства, необходимые для производства товаров и услуг.

Золотой миллиард - население группы ведущих стран мира, практически определяющих тенденции мирового экономического развития и получающих значительную часть доходов.

Иерархия – способ координации внутри экономической системы, представляющий собой систему приказов и поручений, идущих сверху вниз, от некоего «центра» к исполнителю (таков способ организации в первобытной общине, при командно-административной системе).

Издержки производства – затраты на производство и выпуск продукции, представленные в укрупненной агрегированной форме (капитал, труд и т.п.).

Постоянные и. – издержки производства в краткосрочном периоде, которые не

зависят от выпуска продукции. *Переменные и.* – издержки производства в краткосрочном периоде, которые зависят от выпуска продукции. *Общие (совокупные) и.* – издержки, представляющие собой сумму постоянных и переменных издержек. *Предельные и.* – увеличение издержек, необходимое для прироста выпуска некоего товара или услуги на единицу. *Средние и.* – издержки производства, приходящиеся на единицу продукции. *Явные и.* – издержки, которые принимают форму явных (денежных) платежей поставщикам внешних факторов производства и промежуточных изделий. *Неявные и.* – альтернативные издержки, которые принимают форму неявных (денежных) платежей поставщикам внутренних факторов производства. *Безвозвратные и.* – издержки, которые не могут быть возвращены ни при каких обстоятельствах.

Излишек потребителя – суммарная разница между ценами, по которым потребитель готов приобрести каждую отдельную единицу товара, и той ценой, по которой он ее покупает.

Излишек производителя – разность между тем, что производители фактически получают за каждую единицу товара, и той минимальной ценой, за которую они согласны его продать.

Изменение величины предложения – изменение того количества товара, которое производители могут и хотят продать, происходящее в результате изменения цены товара (при прочих равных условиях); показывается движением вдоль кривой предложения.

Изменение величины спроса – изменение количества товара, которое потребители хотят и могут купить, происходящее в результате изменения цены товара (при прочих равных условиях); показывается движением от одной точки кривой спроса к другой точке этой кривой.

Инвестиции – увеличение запасов капитала в экономике, приводящее к росту предложения факторов производства за счет производства их людьми за определенный период времени.

Индукция – метод научного и практического познания, основанный на принципе от частного к общему.

Институциональная школа – направление экономической мысли, сформировавшееся в 1920-30 гг. в США и исследующее социально-экономические факторы развития общества и институты, понимаемые как совокупность общественных взаимоотношений, выделяемых с точки зрения общих норм, правил, традиций и обычаев.

Инфляция – повышение общего уровня цен, сопровождающееся обесценением денежной единицы. *Умеренная, или ползучая и.* характеризуется темпом повышения цен до 10 % в год. *Галопирующая и.* характеризуется темпом роста цен от 10 до 50 %, сопровождается индексацией контрактов. *Гиперинфляция* определяется темпами свыше 50 % в год.

Историческая школа – направление экономической мысли 2-й половины XIX в., зародилась и получила свое развитие в Германии как наука о национальном хозяйстве. Представители исторической школы использовали исторический метод в качестве основного научного метода познания и отводили важную роль государству как основному регулятору экономической жизни.

Капитал – экономический ресурс, приносящий дополнительный доход при его использовании наемными работниками. *Основной к.* – блага длительного пользования, которые теряют свою ценность в течение нескольких производственных циклов (нескольких лет), и стоимость которого переносится на себестоимость продукции по частям, через амортизационные отчисления. *Оборотный к.* теряет свою ценность в течение одного производственного цикла (одного года), переносится на себестоимость продукции полностью.

Капитализм – экономическая система, основанная на использовании капитала.

Категория – представляет собой определенность (определение) понятия в той или иной теоретической системе.

Квазиоптимум – выбор наилучшего из доступных комбинаций выпуска, когда Парето - эффективный объем выпуска товаров - невозможен.

Кейнсианская школа – направление экономической мысли, получившее название по имени его основателя английского экономиста Дж. М. Кейнса. Данная школа возникла как реакция на мировой экономический кризис 1929-33 гг. и выступала за формирование системы государственного регулирования экономики.

Командно-административная экономика – форма перераспределения экономических ресурсов единой властной структурой посредством директивных предписаний.

Конкуренция – стремление экономических субъектов к поведению более рациональному, чем у других, преследующих те же цели и претендующих на те же ресурсы. *Совершенная к.* – рыночная структура, при которой большое количество предприятий производит аналогичную продукцию, но ни размер предприятий, ни какие другие причины не позволяют хотя бы одному из них влиять на рыночную цену; спрос на продукцию отдельного предприятия не будет падать по мере увеличения объема продаж. Кривая спроса на продукцию предприятия имеет вид прямой линии, параллельной горизонтальной оси. *Несовершенная к.* – такая рыночная структура, когда имеются силы, позволяющие производителям и потребителям влиять на цену. Формы организации рынка в условиях несовершенной конкуренции – монополистическая конкуренция, олигополия, монополия. *Монополистическая к.* – рыночная структура, состоящая из относительно множества фирм, выпускающих дифференцированную продукцию; характеризуется относительно свободным входом и выходом фирм.

Концерн – крупное объединение предприятий, связанных общностью интересов, договорами, капиталом, совместной деятельностью. Часто они объединяются вокруг сильного головного предприятия (холдинга, материнской компании), которое держит в своих руках акции этих предприятий. Номинально входящие в концерн предприятия сохраняют свою самостоятельность, остаются юридическими лицами, являясь дочерними компаниями или филиалами головной компании. Фактически в рамках

концерна наблюдается высокая степень централизации управления и хозяйственного подчинения, особенно в области управления финансами, инвестициями.

Косвенные налоги – «безусловные» налоги, уплачиваемые даже в том случае, когда экономический субъект не получает дохода, и включаемые в себестоимость продукции: НДС, акцизы, таможенные пошлины и т.п.

Краткосрочный временной период – временной отрезок, в рамках которого объем выпуска продукции может регулироваться только с помощью изменения объемов переменных затрат, в то время как постоянные затраты остаются неизменными.

Кривая предложения — графическое выражение зависимости между ценой товара и количеством этого товара, которое продавцы хотят предложить на рынке.

Кривая производственных возможностей – кривая, демонстрирующая различные комбинации производства двух благ при полном и наиболее эффективном использовании всех имеющихся ресурсов и данном уровне технологии.

Кривая спроса – графическое выражение зависимости между ценой товара и величиной спроса, предъявленного покупателями на этот товар.

Кривая Энгеля – кривая, показывающая зависимость изменения величины потребления товара от изменения дохода потребителя.

Критерий Калдора – Хикса – критерий оценки благосостояния, согласно которому, благосостояние повышается, если те, кто выигрывает, оценивает свои выгоды выше, чем убытки потерпевшие.

Ликвидность – свойство товара или услуги быть быстро проданным на рынке.

Макроэкономика – анализ и оценка экономической ситуации в целом по стране и в отдельных межгосударственных отношениях. Предметом изучения является взаимодействие совокупных величин общего уровня цен и безработицы, общего потребления и инвестиций, общего спроса и общего предложения, а

также влияние совокупного спроса и предложения на объем производства и на экономический рост.

Малоценный товар (товар низкого качества) – товар, спрос на который падает при росте потребительских доходов.

Маржиналисты – школа, возникшая в середине XIX в. в связи с развитием капитализма и ростом конкуренции и положившая в основу теории маржинальный анализ, т.е. анализ выбора оптимального решения при помощи предельных величин.

Маржинальный анализ – метод экономической теории, основанный на использовании предельных (приростных) единиц и используемый для решения оптимизационных задач.

Марксизм – философское, экономическое и политическое учение, возникшее в 1840-х гг. в Германии и отражающее интересы пролетариата. Основателями марксизма являются К. Маркс и Ф. Энгельс.

Математическая логика – наука, применяющая математические методы и исследующая мышление с помощью исчислений.

Математическое ожидание (предполагаемое значение) – для ряда возможных исходов — сумма значений каждого возможного исхода, умноженного на вероятность каждого из них.

Мезоэкономика – анализ и оценка экономической ситуации в отдельном регионе или отрасли.

Меркантилисты – первая экономическая школа, которая возникла в XVI в. в Англии, Франции, Италии и отражала интересы торговой буржуазии. Представители данной школы полагали, что источником богатства является международная торговля, выступали за поддержание активного сальдо торгового баланса (превышения экспорта над импортом товаров) и политику протекционизма (политика создания благоприятных условий для отечественного производителя и ограничения импорта).

Метод научной абстракции – метод, состоящий в отвлечении в процессе познания от внешних явлений, несущественных сторон и выделении (вычленении) наиболее глубокой сущности процесса.

Методология науки – (греч. «методология» от «метод» - путь и «логос» - знание, учение) - учение о принципах построения, формах и способах научного познания.

Микроэкономика – анализ и оценка экономического поведения отдельных хозяйствующих субъектов.

Миниэкономика – анализ и оценка экономического поведения людей в отдельных сделках или в отдельных подразделениях предприятий.

Монетаристы – школа, получившей широкое распространение в 1970-е гг., сводящая государственное регулирование к проведению денежно-кредитной политики. Основателем школы является американский экономист, лауреат Нобелевской премии М. Фридман.

Монополия – фирма, сконцентрировавшая у себя производство или продажу какого-либо товара (границы фирмы и отрасли совпадают). **Дискриминирующая м.** – монополия, продающая товар различным покупателям по различным ценам, в зависимости от их эластичности спроса, или одному и тому же покупателю по различной цене, в зависимости от объема покупки, причем разница в цене как в первом, так и во втором случае не связана с разницей в издержках. К ценовой дискриминации также относится ситуация, когда фирма одновременно продает товар различным потребителям по различной цене и изменяет цены в зависимости от объема покупки, причем разница в цене не связана с разницей в издержках рынка в целом. **Естественная м.** — отрасль, в которой долгосрочные средние издержки минимальны только в том случае, если всего одна фирма обслуживает весь рынок. **Закрытая м.** – юридически защищенная монополия благодаря использованию системы патентования, лицензирования, аккредитации, защите авторских прав. **Открытая м.** – это юридически не защищенная монополия, при которой одна фирма, по крайней мере, на некоторое время становится единственным поставщиком продукта

благодаря новизне предлагаемого товара или услуги. *Простая м.* — монополия, которая в каждый конкретный момент времени продает свою продукцию по одной и той же цене всем своим покупателям.

Монополия – фирма, сконцентрировавшая у себя покупку какого-либо товара. Более обобщенно – ситуация, при которой фирма выступает как монополист на рынке, где она является покупателем.

Наноэкономика – теория, изучающая поведение индивидуальных экономических агентов, в том числе и работников предприятия. Разработана К. Эрроу.

Нормативная экономическая теория – та часть экономической науки, которая занимается суждениями о том, хороши или плохи те или иные экономические условия и политика.

Общее равновесие – равновесие, возникающее в результате взаимодействия всех рынков, когда изменение спроса или предложения на одном рынке влияет на равновесные цены и объемы на всех рынках.

Общественные товары – товары, будучи потребленные одним лицом доступны для потребления другими.

Общие выгоды торговли – сумма излишка производителя и потребителя, составляющая общественное благосостояние.

Ограниченная («связанная») рациональность – допущение о том, что люди намерены выбирать такие варианты, которые наилучшим образом соответствуют их целям, но они располагают ограниченными возможностями в получении и обработке информации.

Перекрестное субсидирование – практика фиксации цен на уровне, превышающем общие средние издержки по производству товаров или услуг в определенной отрасли за счет перераспределения ценовой нагрузки среди различных групп потребителей.

Период накопления капитала – период, имеющий место в странах Западной Европы в конце XV- начале XVIII вв. Источниками накопления капитала были пиратство и разбой, ограбление колоний, огораживание в Англии и т.д.

Период средневековья – период, имеющий место в III-VIII вв. в ряде государств Востока, V-XI вв. в странах Европы, в том числе и России.

Позитивизм (от лат. positivus – положительный, существующий фактически) – философское течение возникшее в 30-е гг. XIX в. и основанное на концепции феноменализма, то есть сведения задачи науки лишь к описанию явлений.

Позитивная экономическая теория – та часть экономической науки, которая изучает факты и зависимости между ними.

Полезность – способность вещи удовлетворять потребность. *Общая п.* – совокупная полезность всех единиц потребляемых благ. *Предельная п.* – величина добавочной полезности, полученной от прироста величины потребления, равного единице некоторого блага, при прочих равных условиях.

Потребительский выбор – выбор, максимизирующий функцию полезности.

Потребительское равновесие – ситуация, в которой потребитель не может увеличить общую полезность (получаемую исходя из данного бюджета), расходуя меньше денег на покупку одного блага и больше – на покупку другого блага.

Потребность – отношение человека к вещам, поддерживающим и улучшающим его жизнь.

Правило использования ресурсов – предприниматель меняет пропорции используемых факторов производства до тех пор, пока каждый рубль, вложенный в один фактор производства, не будет приносить ему точно такую же отдачу, как каждый рубль, вложенный в другие факторы производства.

Предельная норма замещения, субституции – количество одного товара, которое потребитель готов обменять на другой товар так, чтобы степень удовлетворенности от применения блага оставалась постоянной.

Предельная норма технического замещения – количество одного фактора, которое можно заменить на единицу второго при условии неизменности объема производства.

Предложение – количество товара, которое производители желают и в состоянии продать по заданной цене.

Предпринимательство – организация использования ресурсов для извлечения прибыли.

Прибыль – разница между валовым доходом и валовыми издержками, выручкой и затратами. *Нормальная п.* – доход на предпринимательский фактор, равный минимальной прибыли, которая удерживает предпринимателя в данной отрасли. *Бухгалтерская п.* – совокупный доход (выручка) минус явные издержки.

Принцип – аксиома, является фундаментом любой теории.

Принцип верификации – проверка, эмпирическое подтверждение теоретических положений науки путем сопоставления их с наблюдаемыми явлениями, экспериментом.

Природные ресурсы – все, что может быть использовано в производстве в натуральном состоянии: плодородные земли, свободные места для строительства, леса, минералы.

Протекционизм – экономическая политика государства, направленная на ограждение национальной экономики от иностранной конкуренции.

Прямые налоги – налоги, уплачиваемые непосредственно с дохода: налог на прибыль, налог с дохода, подоходный налог и т.п.

Равновесная цена – цена, уравнивающая величину спроса и предложения на рынке в результате действия конкурентных сил.

Рациональность (экономическая эффективность) – минимизация затрат и максимизация пользы. Различают полную и ограниченную р.

Редкость, ограниченность ресурсов – ситуация, при которой ресурса недостаточно, чтобы удовлетворить желания каждого.

Рынок – совокупность реальных и потенциальных покупателей товара.

Конкурентный р. – рынок, на котором нет ни входных барьеров, ни безвозвратных издержек. *Р. земли* – рынок, на котором хозяйственные агенты и индивиды продают (сдают в аренду) и покупают (берут в аренду) участки земли. *Р. кредитного капитала* – рынок, на котором хозяйственные агенты и индивиды предоставляют и получают ссуды и займы. *Р. труда* –

рынок, на котором хозяйственные агенты и индивиды продают и покупают способность к труду.

Рыночное равновесие – особое состояние экономической системы в целом и её компонентов, когда силы, влияющие на спрос и предложение, сбалансированы и количество товаров и услуг, которые хотят и могут приобрести потребители, равны количеству товаров и услуг, которые готовы предложить производители. Р. на рынках товаров, труда, денежном рынке обеспечивается гибкими величинами, а именно: процентной ставкой, заработной платой, уровнем цен в стране.

Сбережения - часть доходов населения, которая не используется для покупки товаров и услуг или выплаты налогов, а вкладывается в банки или ценные бумаги.

Семантический метод – способ построения научной теории в виде интерпретации имеющихся фактов, явлений на основе выявления их реального содержания. Часто используется в естествознании.

Синтез – метод научного и практического познания, основанный на соединении частей в целое.

Система – это совокупность элементов, связанных таким образом, что у этой совокупности появляются свойства (системные свойства), отсутствующие у каждого элемента в отдельности.

Совокупный доход, выручка от реализации – цена, умноженная на количество проданных единиц товара.

Совокупный физический (натуральный) продукт – совокупный выпуск продукции фирмы, измеренный в физических (натуральных) величинах.

Спекуляция – деятельность торгового посредника, использующего малые основные и большие оборотные средства.

Спрос – количество товара, которое потребители желают и в состоянии купить по заданной цене. **Сравнение** – метод научного и практического познания, основанный на нахождении общих и отличительных черт явлений и процессов.

Сравнительное преимущество – способность производить товар или услугу по относительно меньшей альтернативной стоимости.

Средний продукт – объем выпуска товара, приходящийся на единицу используемого фактора производства.

Стоимость – мера альтернативных средств удовлетворения потребности.

Добавленная с. – это разница между продажами фирмами их готовой продукции и покупкой материалов, инструментов, топлива, энергии у других фирм. **Д. с** – это рыночная цена минус стоимости потребленных материалов и сырья, купленных у поставщиков.

Структура – это форма устойчивых связей частей (элементов) объекта, объединенных определенным образом в единое целое и обеспечивающих его целостность, сохранность основных его свойств при различных внутренних и внешних изменениях, а также его самотождественность.

Субвенция – целевая субсидия.

Субсидия – пособие (обычно денежное) из средств государства или местного бюджета, специальных фондов, предоставляемое предпринимателям, организациям, фирмам, отдельным гражданам, местным органам власти и др.

Субъект – индивид или социальная группа, познающие внешний мир (объект) и активно воздействующие на него в ходе своей практической деятельности.

Теорема – доказанная гипотеза.

Теоретическая модель – определенный образец, эталон, стандарт, выраженный в форме системы категорий.

Теория – совокупность основных идей, обобщенных положений, составляющая какую-либо науку или ее раздел. Различают: логико-математические теории (формальные, или абстрактные), содержательные (описательные), дедуктивные и недедуктивные, феноменологические, нефеноменологические, динамические (универсальные или детерминистические) и стохастические (вероятностные).

Товар – экономический ресурс, предназначенный для продажи. Характеристиками товара выступают полезность, стоимость, ценность и цена.

Товар Гиффена – малоценный товар, занимающий в бюджете потребителя значительное место и имеющий кривую спроса с положительным наклоном; для товара Гиффена эффект дохода от изменения цены перевешивается действием эффекта замещения.

Транзитивность – принцип, в соответствии с которым если А предпочтительнее, чем В, а В предпочтительнее, чем С, то А должно быть предпочтительнее, чем С.

Трансферты – безвозмездная передача части дохода или имущества индивида или организации в распоряжение других лиц. Государственные трансферты выдаются в виде денежных пособий, в виде натуральных товаров и услуг, например бесплатного питания или медицинского обслуживания.

Труд (трудовые ресурсы) – способность человека работать в определенной сфере деятельности.

Факторный доход – поток денег или общая сумма денег, поступающая кому-либо в виде заработной платы или жалованья, ренты, дивидендов и других платежей в течение определенного периода.

Факторы производства – экономические ресурсы, осуществляющие производство или предназначенные для использования в нем.

Фиаско рынка – ситуация, при которой рынок оказывается не в состоянии координировать процессы экономического выбора таким образом, чтобы обеспечить эффективное использование ресурсов.

Физиократы – представители физиократической школы, возникшей во 2-й половине XVIII в. во Франции как критика меркантилизма и отражающей интересы промышленной буржуазии. Представители данной школы видели источник богатства в сельскохозяйственном производстве.

Формальная логика – наука, изучающая мысль со стороны ее структуры, формы, необходимых для рационального познания.

Функция полезности – функция, показывающая убывание предельной полезности блага с ростом его количества.

Цена – известная и разрешенная в данном обществе стоимость, обычно выраженная в деньгах.

Ценный товар (качественный товар) – товар, спрос на который растет при росте потребительских доходов.

Человеческий капитал – физические и интеллектуальные способности человека, позволяющие ему работать с определенной производительностью.

Школа классической политэкономии – направление экономической мысли XVIII – начала XIX в., выступающее за свободу предпринимательства и ограничение государственного вмешательства в экономику.

Эконометрика – статистический анализ эмпирических экономических данных.

Экономическая модель – формализованное описание экономического процесса или явления, структура которого определяется как его объективными свойствами, так и субъективным целевым характером исследования.

Экономическая теория – общественная наука, изучающая выборы, которые совершают люди, используя ограниченные ресурсы для удовлетворения своих желаний.

Экономические школы – содружество экономистов, которых объединяет общность исходных положений (концепций) и методология. Концепции, принятые в конкретной экономической школе, отражали существующую на данный момент времени экономическую действительность.

Экономический рост – одна из макроэкономических целей, достижение которой вызвано необходимостью опережающего роста национального продукта по сравнению с ростом населения для повышения жизненного уровня. Выражается в приросте ВВП.

Экономический цикл – периодические колебания общей экономической активности. Фазы экономического цикла: пик, сокращение, дно, подъем (период расширения объема производства). Сокращение объемов производства в течение шести или более месяцев подряд называется спадом, или рецессией. Депрессия характеризуется более длительным сроком спада производства.

Экономический эксперимент – искусственное воспроизведение экономического явления или процесса в целях изучения его в наиболее благоприятных условиях и дальнейшего практического применения.

Эластичность – степень изменения одной переменной в ответ на изменение другой, связанной с первой переменной.

Эффект – в экономике результат, имеющий место вследствие какой-либо причины, действия.

Эффект Веблена – увеличение спроса на те товары, которые можно использовать для отождествления себя с определенной группой населения.

Эффект дохода – та часть прироста величины спроса на подешевевший товар, которая образовалась из-за соответствующего увеличения реального дохода.

Эффект замещения – та часть прироста величины спроса на подешевевший товар, которая образовалась из-за замещения (замены) менее дорогостоящим благом других благ, ставших теперь сравнительно дороже.

Эффект масштаба производства – изменение издержек производства в зависимости от выпуска продукции. Может быть положительный, постоянный и отрицательный.

Эффект обратной связи – эффект, отражающий изменение частичного равновесия на данном рынке в результате изменений, возникающих на сопряженных рынках под влиянием первоначальных изменений на данном рынке.

Эффект присоединения к большинству – эффект очереди, увеличение спроса на те товары, на которые спрос предъявляет большинство.

Эффект сноба – увеличение спроса на те товары, на которые спрос не предъявляет большинство.

Эффективность – способность производить определенное количество эффектов.

Эффективность по Парето – уровень организации экономики, когда общество извлекает максимум полезности из имеющихся ресурсов и технологий и уже невозможно увеличить чью-либо долю в полученном результате, не сократив другую. *Эффективность в производстве по П.* –

ситуация, в которой при наличном уровне знаний и данном количестве производительных ресурсов невозможно произвести большее количество одного товара, не жертвуя при этом возможностью произвести некоторое количество другого товара. *Эффективность в распределении по П.* – ситуация, в которой невозможно путем перераспределения существующего количества благ удовлетворить желание одного человека, не нанося этим ущерба удовлетворению желаний другого человека.

Ютиль – условная единица полезности.

Темы рефератов

1. Особенности экономической теории как системы научного знания.
2. Поиск предмета экономической теории.
3. Функции и задачи экономической теории.
4. Современный этап развития экономической теории.
5. Неудавшиеся гипотезы в экономической теории.
6. Формирование понятийного аппарата в экономической теории.
7. Основные направления развития структуры «экономикса».
8. Экономическая теория в системе научного знания.
9. Сравнительный анализ политической экономии и «экономикса».
10. Особенности методов познания экономической теории.
11. Метод абстракции в экономической теории.
12. Метод оптимизации в современной экономической теории.
13. Основные инструменты анализа в экономической теории и их специфика.
14. Основные принципы экономической теории и их роль в научном познании.
15. Полная и ограниченная рациональность в экономической теории.
16. Проблема выбора – центральная проблема экономической теории.
17. Институционализация экономического знания.
18. Субъектно-объектные отношения в экономической теории.
19. Модели поведения человека в экономической теории.
20. Классификация экономических систем в рамках институционализма.
21. Экономическая система как объект экономической теории.
22. Показательные модели экономических систем.
23. Перспективы развития экономической теории.

Список литературы

Основной

1. Борисов Е.Ф. Экономическая теория: учебник./Е.Ф.Борисов. М.: Юрист, 2004. 558 с.
2. Гребнев Л.С. Экономика: учебник для вузов./Л.С. Гребнев, Р.М. Нуреев. М.: Вита-Пресс, 2000. 432 с.
3. Гукасян Г.М. Экономическая теория: ключевые вопросы: учебное пособие/Г.М. Гукасян; под ред. проф.А.И.Добрынина. – 3-е изд., доп. М.: ИНФРА-М, 2001. 199 с.
4. Курс экономической теории: учебник для вузов./под ред. М.Н. Чепурина, Е.А. Киселевой. 5-е доп. и перераб. изд. Киров: АСА, 2003. 832 с.
5. Любимов Л.П. Введение в экономическую теорию: учебник для студентов педагогических университетов: в 2 кн./Л.П. Любимов. М.: Вита-Пресс, 1999.
6. Макконелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика: в 2 т.: пер. с англ./К.Р. Макконелл, С.Л. Брю. М.: Республика, 1992.
7. Маркс К. Капитал: соч./К. Маркс, Ф. Энгельс. 2-е изд. М.: Политиздат. 1978. Т.23, 24.
8. Маршалл А. Принципы экономической науки: в 3 ч./А. Маршалл. М.: Прогресс. 1993.
9. Самуэльсон П. Экономика: в 2 т.: пер. с англ./П. Самуэльсон. М.: НПО Алгон ВНИИСИ, 1997.
10. Экономика: учебник/под ред. проф. А.С. Булатова. 3-е изд. перераб. и доп. М.: Юристъ, 2001.
11. Фишер С. Экономикс: пер.с англ./С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р.Шмалензи. М.: Дело ЛТД, 1993. 830 с.

12. Экономическая азбука: учебное пособие/под ред. Е.П. Дятла. 4-е изд. доп. и перераб. Екатеринбург: УГППУ, 1997.

13. Экономическая теория: учебник для вузов [рекомендован МО РФ]/ под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. СПб.: СПбГУЭФ, 2002. 544 с.

14. Экономическая теория: задачи, логические схемы, методические материалы. учеб.для вузов/под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. СПб.: СПбГУЭФ, 2000. 448 с.

Дополнительный

1. Абчук В. Занимательная экономика и бизнес/В. Абчук. СПб: Тригон, 1998. 496 с.

2.. Амбарцумов А.А. 1000 терминов рыночной экономики: справочное учебное пособие для вузов/А.А. Амбарцумов, Ф.Ф. Стерликов. М.: Крон-Пресс, 1993. 302 с.

3. Липсиц И. В. Экономика без тайн/И.В. Липсиц. М.: Дело ЛТД: Вита-Пресс, 1994. 352 с.

4. Меньшиков С.М. Экономика России: практические и теоретические вопросы перехода к рынку/С.М. Меньшиков. М.: Международные отношения, 1996. 368 с.

5. История экономических учений: учебное пособие для вузов/под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашовой. М.: ИНФРА-М: Высшее образование, 2000. 784 с.

6. Новиков В.А. Практическая рыночная экономика: словарь. Толкование 4000 терминов/В.А. Новиков; Московский психолого-социальный институт. М.: Фланта, 1999. 376 с.

7. Словарь по экономике и праву: около 3000 понятий/Авт.-сост. М.Ш. Лозовский, И. Райсберг.-М.: Омега, 1999. 608 с.

Учебное издание

Бедрина Елена Борисовна
Козлова Ольга Анатольевна
Саламатова Тамара Александровна
Толпегин Александр Всеволодович

Введение в экономическую теорию

Редактор *Л.Ю. Козяйчева*

Подписано в печать

Формат 60*84 1/16

Бумага писчая

Плоская печать

Усл. печ. л. 11,97

Уч.-изд. л. 11,2

Тираж 500 экз.

Заказ

Редакционно-издательский отдел УГТУ-УПИ

620002, Екатеринбург, ул. Мира, 19

rio@mail.ustu.ru

