

Лекция №1

Тема 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОД МИКРОЭКОНОМИКИ

- 1.1. Предмет и метод микроэкономики. Рациональное экономическое поведение.
- 1.2. История развития микроэкономики.
- 1.3. Потребности и ресурсы. Блага и их виды. Факторы производства.
- 1.4. Общественное производство и экономические отношения.
Экономические системы.

1.1. Предмет и метод микроэкономики. Рациональное экономическое поведение. История развития микроэкономики

«Экономика – наука о том, как общества используют ограниченные ресурсы для производства полезных продуктов и распределяют их среди различных групп людей».

(Пол Самуэльсон)

Исходные посылки западного анализа:

1. **Общества** – в реальности различны, в Экономикс в качестве объекта анализа рассматривается идеальное рыночное хозяйство, которого в реальности не существует;
2. **Ограниченность ресурсов** (относительна на данный момент времени, т.к. ресурсы могут расти вследствие деятельности человека); **Безграничность потребностей** (не верно, на каждый момент времени они определены, их рост безграничен)
3. **Распределение** – вопрос не только экономический, но и социальный (определяет структуру производства и социальную политику).

Микроэкономика – наука, изучающая рациональное поведение субъектов экономических отношений и координацию их деятельности посредством ценовой системы на различных типах рынков.

Изучает вопросы:

- как и почему принимаются экономические решения;
- как образуются рынки;

- как устанавливаются цены отдельных товаров и объемы их производства;
- как влияют налоги на сбережения, профсоюзы на уровень занятости населения и пр.

Рациональное экономическое поведение означает, что субъект стремится к максимальному результату при имеющихся ресурсах или к необходимому результату при минимальных затратах.

Принцип альтернативности показывает, что должны быть измерены и учтены альтернативные издержки или выгоды.

Принцип оптимизации заключается в сопоставлении затрат и результатов и выборе наилучшего из возможных вариантов достижения цели.

В рыночной системе возникает проблема координации деятельности экономических субъектов, которая состоит в согласовании решений отдельных производителей и потребителей с общественными производственными возможностями и наличием ресурсов. Эта проблема решается через механизмы ценовой системы. Микроэкономика изучает относительные цены, которые влияют на экономические решения субъектов.

Цель микроэкономики – зная логику поведения субъектов рынка и условия их деятельности предвидеть результаты развития изучаемых процессов (например, связь цен и будущих объемов производства продуктов).

Основной метод микроэкономики – моделирование, то есть построение схемы явления, процесса или механизма и получение на основе ее анализа данных об экономическом объекте.

Формы описания моделей:

- 1) содержательная – в терминологии живого ума (живой речи);
- 2) графическая – в виде удобных для анализа и понятных графиков и диаграмм;
- 3) алгебраическая.

Основные правила:

- 1) при прочих равных условиях (все переменные факторы, кроме одного, берутся как постоянные *const*);
- 2) верное для общего всегда верно для части; верное для части – может быть верно для общего.

Предельный анализ – анализ дополнительных величин в определенной совокупности.

Учет фактора времени делит модели на *статические* и *динамические*.

Статические модели не учитывают явный фактор времени. В них сравниваются равновесные состояния без учета времени перехода из одного в другое.

В **динамических моделях** все переменные являются факторами времени. Простейшей динамичной моделью является «паутинообразная модель», которая отражает формирование равновесия в отрасли с фиксированным циклом производства.

1.2. История развития микроэкономики

Представителем буржуазной классической школы был Жан-Батист Сэй – автор **теории трех факторов производства** (труда, земли, капитала, доходы собственников от их использования формируют стоимость товара). До XIX века с теорией трех факторов конкурировала **теория предельной полезности (маржинализм)**, в конце XIX века они были объединены в единую теорию Альфредом Маршаллом. Последователи классической школы посвятили свои работы исследованию функциональных зависимостей и взаимосвязей между экономическими явлениями – спросом, предложением и ценами, производством и потреблением и пр.

В конце XIX века создаются предпосылки соединения классического направления с теорией предельной полезности (маржинализмом) и формирования западной неоклассики.

Исторически исходными для **неоклассического направления** стали четыре научных школы конца XIX - начала XX века:

- **Австрийская школа** (Карл Менгер (1840-1921), Фридрих Визер (1851-1926), Евгений Бем-Баверк (1851-1914) – *сторонники теории предельной полезности – кардиналистский вариант*. Их историческими предшественниками, положившими начало математическому анализу экономических закономерностей, были немецкие ученые Г.Госсен, И.Г. фон Тюнен, а также французы Ж.Дюпюи и О.Курно)
- **Кембриджская школа** (Альфред Маршалл (1842-1924) - и Артур Сесил Пигу (1877-1959). Идеи Маршалла определили основы современной микроэкономики, его главный методологический принцип -

необходимость учета как можно большего количества факторов, оказывающих влияние на цены и формирование дохода).

- **Американская школа** (Джон Бейтс Кларк (1847-1938) соединил принципы предельного анализа с теорией трех факторов производства и факторных доходов Ж.-Б.Сэя, создав *теорию предельной производительности*. Идеи Кларка легли в основу современных производственных функций, самой известной из которых является функция Кобба-Дугласа).

- **Лозаннская школа** (Мари Эспри Леон Вальрас (1834-1910) и Вильфредо Парето (1848-1923). Л.Вальрас первым построил *теорию общего равновесия*, в которой оно достигается на всех рынках - товаров и услуг, труда, капиталов. В.Парето – автор Закона Парето - зависимость, выражающая соотношение между величиной дохода и количеством получающих его лиц. Выявлена она на основе изучения статистики ряда стран в различные эпохи. «Парето-оптимум» или «Парето эффективность» - состояние, при котором наиболее полно удовлетворяются потребности общества при заданных ограниченных ресурсах, когда невозможно увеличить благосостояние хотя бы одного члена общества, не ухудшая положения другого. *Большинство современных экономистов неоклассического направления видят важнейшую цель экономической политики государства в достижении Парето-оптимального состояния.*

В конце XIX века эти четыре научные школы доминировали в экономической науке, образуя **неоклассическое направление**. В трактовке стоимости они стояли на позициях **маржинализма (теории предельной полезности и предельной производительности)**, а в области политики – на позициях **либерализма (невмешательства государства в экономическую жизнь)**.

Неоклассические взгляды господствовали в науке и общественном сознании до середины 30-х гг., когда в результате кризисных явлений в США зародилось **кейнсианство**. Оно являлось главным направлением западной экономической мысли до начала 70-х годов. В 60-е годы кейнсианство временно слилось с неоклассикой (**неоклассический синтез**), что нашло выражение в концепции учебника П.Самуэльсона «Экономикс». 70-е годы – время **неоклассического возрождения**. Либеральная теория вернула себе ведущие позиции, кейнсианство утратило значительную часть своего влияния.

В экономике наметился рост, сократилась безработица, однако в этот период начал быстро увеличиваться государственный долг США.

В современных условиях существует множество экономических течений и школ: **неоклассика** (*американский монетаризм* (М.Фридмэн), *экономическая теория предложения* (М.Фелдстайн, А.Лаффер), *школа рациональных ожиданий* (Дж.Мут, Р.Лукас, Т.Сарджент, А.Уоллис), *Вирджинская школа* (Дж. Бьюкенен)), **неокейнсианство** (*хрестоматийное, ортодоксальное кейнсианство* (Элвин Хансен, Рой Харрод, Поль Самуэльсон) и *посткейнсианство (левое кейнсианство)* (Джоан Робинсон, Пьеро Сраффа)), **немецкий неолиберализм** (*ордолиберализм* (В.Ойкен, Х.Гроссман-Дерт, Ф.Бем) практически воплотилось в жизни Людвигом Эрхардом (послевоенная Германия) и *теория социального рыночного хозяйства* (А.Мюллер-Армак)), **институционализм** (Т.Веблен, У.К.Митчелл, Дж.Р.Коммонс, Дж.К.Гэлбрейт, Ф.Перру, У.У.Ростоу, Р.Коуз, Ф.Найт, Дж.Бьюкенен, А.Алчиан, Г.Демсец, Д.Норт, К.Эр и др.) и др.

Каждая школа предлагает свои теоретические объяснения экономических явлений и разрабатывает методы воздействия на экономический процесс.

Таким образом, введенное на рубеже XX века Альфредом Маршаллом понятие «**Экономикс**» (*букв. «экономики»*) в настоящее время объединяет ряд экономических наук, образующих структуру современной западной экономической теории, отвечающей на вопросы:

- 1) как устанавливаются рыночные цены и объемы выпуска на разных этапах рынков (совершенная конкуренция, монополия, монополистическая конкуренция, олигополия) – микроэкономика;
- 2) как взаимосвязаны объемы национального производства, занятость и инфляция – макроэкономика;
- 3) как измеряются объемы национального производства – основы национального счетоводства (СНС);
- 4) как влияют институты – формальные (законы и иные нормативные акты) и неформальные (мораль, этика) нормы и правила – на принятие экономических решений, как формируются эти нормы – институциональная теория.

Типы хозяйствующих субъектов

1. **Домохозяйства** – обобщенный элемент потребительской сферы экономики. Его функция – потребление конечных продуктов, производимых бизнесом. Собственники всех ресурсов (труд, земля, капитал). Источники средств

домохозяйств – факторные доходы от продажи (сдачи в аренду) ресурсов, прав на их временное использование.

2. **Бизнес** – любой вид деятельности, осуществляемый для получения прибыли в любой организационно-правовой форме. Две основные формы – некорпорированный (индивидуальное предпринимательство и партнерство) и корпорированный (в основном АО, ЗАО и т.п.) бизнес. *Работать по найму – не бизнес, покупать акции – бизнес.*

3. **Правительство** – бесприбыльные государственные, преимущественно бюджетные организации, осуществляющие функции государственного управления и регулирования экономики. Часть из них, например, Центральный Банк, может получать прибыль, но ее присвоение не является их целью.

Один и тот же субъект может выступать в различных качествах (домохозяйства и предпринимателя) одновременно (человек – потребитель и бизнесмен, организация – субъект предпринимательской деятельности и владелец факторов производства).

Экономические субъекты выступают в роли покупателей и продавцов на рынках.

Рынок – это структура, обеспечивающая взаимодействие продавцов и покупателей для установления цены и количества товара (П.Самуэльсон).

Черты рынка:

- а) взаимодействия продавцов и покупателей;
- б) предварительное наличие товаров у продавцов и денег у покупателей;
- в) установление цен и количества товаров в результате договоренности;
- г) переход товаров в собственность покупателя.

Основная структура рынка: 1) продукты и услуги;
2) факторы производства.

Типы рыночных структур:

Рынок совершенной конкуренции – действует много продавцов и покупателей, поведение каждого из которых не может повлиять на цену товара.

Рынок несовершенной конкуренции – поведение каждого крупного покупателя (продавца) может оказать влияние на цену, но не определять ее (например, рынок меди, авиаперевозки).

Неконкурентные рынки – рынки, на которых отдельные продавцы и покупатели (или их союзы) могут определять цену (ОПЕК).

Цены – на конкурентных рынках преобладает рыночная цена товара – она может быть относительно стабильной или быстро меняться.

Действующая (номинальная) цена – цена, существующая в настоящий момент времени.

Реальная (сопоставимая) цена - цена, рассчитанная по отношению к базовому периоду (году) с учетом изменения общего уровня цен (инфляции или дефляции).

Для определения реальной (сопоставимой) цены номинальную цену необходимо скорректировать на ИПЦ и оценить, подорожал или подешевел товар к цене года, по которому рассчитан ИПЦ. В микроэкономике используются сопоставимые цены.

В СНС цены различаются по критериям:

1. По видам операций, которые они обслуживают:

- а) Базисные цены: издержки производства + нормативная прибыль + субсидии
- б) Рыночные цены: цена фактического потребления товаров, то есть расходы потребителей = базисные цены – субсидии + НДС + произв.налоги + чаевые
- в) Цены производителей: рыночная цена – НДС – чаевые (или базисные цены – субсидии + налоги)

2. По времени учета и регистрации в СНС:

- а) исторические цены (существование в момент производства)
- б) текущие цены (на основе составления балансовых ведомостей)
- в) постоянные (сопоставимые) цены.

[б, в – используются в СНС]

1.3. Потребности и ресурсы. Блага и их виды. Факторы производства.

Целью общественного производства является обеспечение людей экономическими благами.

Блага – это предметы или явления, которые в силу своих свойств способны удовлетворять общественные потребности либо как средства производства, либо как предметы потребления.

*Благо **неэкономическое** или **свободное** предоставляется природой в неограниченном количестве, их потребление не сопровождается отказом от потребления других благ.*

В качестве примера можно привести: воздух, длительное время в большинстве стран таким благом являлась чистая вода.

*Блага, предоставляемые природой в ограниченном количестве, либо целенаправленно создаваемые людьми, так как в естественной природе не существуют, обладающие ценностью называются **экономическими**.*

Классификации благ может производиться по трем основаниям:

- **Личные (прямые) блага** – продукты питания, одежда, медикаменты, и производственные (косвенные) блага – сырье и оборудование, производственные здания и инфраструктура.
- **Материальные блага** – предметы обихода, транспорт, элементы средств производства, и духовные – удовлетворяющие эстетические потребности, потребности в самореализации.
- **Индивидуального** (одежда) или **коллективного** (национальная безопасность) **потребления** – частные и общественные блага.

Общий объем благ, производимых в обществе за некоторый период (обычно принимаемый за год), представляет собой экономический продукт общества, имеющий определенную функциональную структуру.

*Постоянное повторение хозяйственной деятельности в прежнем или увеличенном объеме составляет **процесс воспроизводства**, в ходе которого результаты производства, воплощенные в структуре общественного продукта, превращаются в условия будущего производства.*

В политической экономии факторы производства разделяются на личные и вещественные.

- Личный фактор – рабочая сила – совокупность физических и умственных способностей людей, которые необходимы для осуществления производственного процесса.
- Вещественный фактор – средства производства – это материальные ресурсы, используемые людьми при создании экономических благ.

Средства производства состоят из *предмета труда* – того, на что направлено воздействие людей (искусственно созданный предмет труда называется сырьем), в широком смысле предметом труда является окружающий мир, и из *средств труда* – того, что люди используют для повышения эффективности своего воздействия на предмет труда.

Средства труда, используемые для непосредственного воздействия на предмет, называются орудиями труда (оборудование, станки) и представляет собой активную часть средств труда. Другая их часть, создающая необходимые условия для производства (здания, погрузочно-разгрузочные терминалы, транспортные узлы), представляет пассивную часть средств труда или производственную инфраструктуру.

Средства производства и рабочая сила находятся в определенном соответствии друг с другом и образуют **производительные силы общества**.

В *политической экономии марксизма* считалось, что в производстве полезности в равной степени участвуют все факторы – вещественные и личные, данные природой и созданные людьми, а в создании стоимости принимает участие лишь труд. Стоимость вещественных факторов (сырья, энергии, оборудования) переносится в стоимость производимой продукции без изменения ее величины по мере их износа (потребления).

В *либерально-неоклассической теории (экономикс)* факторы производства – экономические ресурсы, вовлеченные в производственный процесс – разделяются на **труд, землю, капитал, предпринимательскую способность и информацию**:

1) **Труд** – способности людей, предоставляемые ими предпринимателям для организации производства. Труд создает часть стоимости товара, которая присваивается работником в виде заработной платы.

2) **Земля** – земельные участки, недра и другие ограниченные ресурсы, предоставляемые природой. Часть стоимости товара, созданная землей, называется рентой и присваивается собственником земли.

3) **Капитал**. В узком (производственном) определении под капиталом понимаются производственные ресурсы, накопленные людьми. В широком (финансовом) определении капиталом называются активы (ценности), приносящие доход. Помимо производственных ресурсов в капитал включаются деньги, фондовые ценности, выражающие имущественные права. Доход,

создаваемый капиталом – процент. Он также включается в стоимость товара и представляет доход собственника капитала.

4) **Предпринимательская способность** – умение соединять и эффективно использовать остальные факторы производства в условиях неопределенности экономического развития. Предполагается, что предприниматель берет на время (арендует) остальные факторы производства у их собственников, гарантируя им рыночный размер факторного дохода и берет на себя все экономические и финансовые риски. Разница между выручкой от реализации товара и выплатой факторных доходов формирует предпринимательский доход. Считается, что он является доходом от предпринимательской способности, правда, его размер зависит не только от способностей предпринимателя, но и от масштаба деятельности, размера привлекаемого им капитала и других факторов производства.

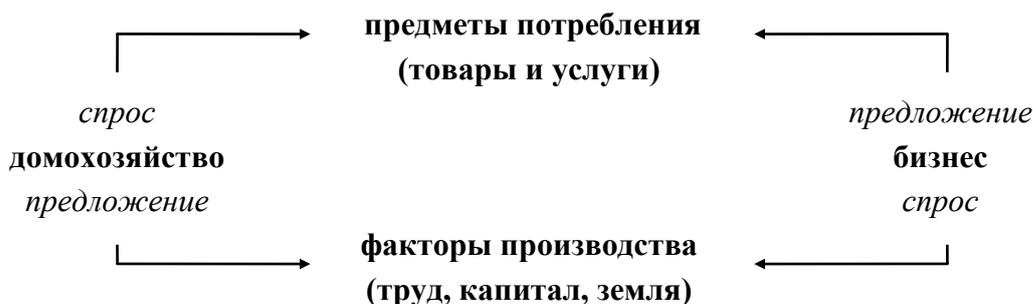
5) **Информация**. Она способна повысить эффективность использования остальных факторов производства. Следует различать два типа экономически ценной информации:

- информация о новых технологиях, позволяющая снизить издержки по сравнению со средним уровнем или создать товары с уникальными свойствами;
- информация о конъюнктуре рынков, ее опережающее получение обеспечивает избыточный спекулятивный доход.

Согласно неоклассической либеральной традиции ***все факторы производства в равной степени участвуют в создании стоимости товара.*** Размер получаемых доходов определяется рынком на основе предельной производительности каждого фактора, его значимости для производства.

Эта теоретическая позиция находит отражение в схеме воспроизводства П.Самуэльсона. Бизнес использует ресурсы, принадлежащие домохозяйствам, выплачивая им факторные доходы. За счет этих доходов домохозяйства предъявляют спрос на товары, производимые бизнесом.

Схема воспроизводства П.Самуэльсона



Предложение домохозяйства определяется законами потребительского выбора:

- выбор рабочего – это выбор между свободным временем (отсутствием тяжести труда) и доходом. Два крайних варианта этого выбора - не работать вообще (тяжесть труда равна нулю, но и доходы отсутствуют) или только работать, не отдыхая (тяжесть труда максимальна, но и доходы самые высокие);
- выбор собственника капитала определяется мотивами предпочтения ликвидности, которую он стремится максимизировать, и стремлением увеличить абсолютный размер дохода (процента) на капитал;
- выбор собственника земли детерминирован стремлением оптимизировать выбор между собственным использованием земель и получением ренты.

Спрос домохозяйства формируется на основе действия закона убывающей предельной полезности благ.

Предложение бизнеса обусловлено величиной предельных издержек производства товаров и услуг.

Спрос бизнеса регулируется законами, определяющими производительность факторов производства.

Экономический выбор и альтернативные издержки

Для производства экономических благ общество должно использовать ограниченные ресурсы, распределив их по разным отраслям и сферам деятельности. Ставя задачу выбора направления использования ресурсов, решая, что и сколько производить, где и как размещать, общество сталкивается с проблемой замещения одного товара на другой.

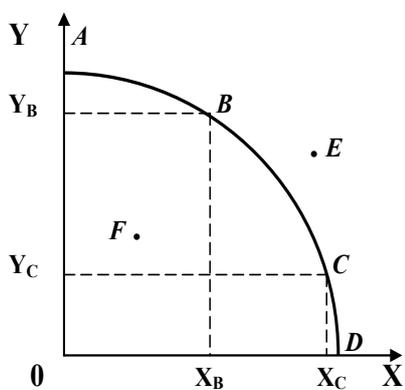


Рис.1.1. Кривая производственных возможностей

Предположим, некая страна может использовать свои ресурсы на производство только двух товаров (или групп товаров) – Y и X . **Кривая производственных возможностей $ABCD$** (рис.1.1.) показывает возможные сочетания объемов производства товаров Y и X , произведенных при полном использовании всех имеющихся ресурсов. Каждая точка кривой – определенная комбинация этих товаров при использовании имеющихся ресурсов в полном объеме.

Точка B – комбинация X_B единиц одного блага и Y_B единиц другого; C – комбинация X_C единиц первого блага и Y_C единиц другого; F – используются не все производственные возможности; E – находится за пределами ресурсных ограничений.

В действительности выбор осуществляется между альтернативными вариантами.

Издержки производства одного блага, выраженные в количестве другого блага, выпуском которого пришлось пожертвовать, называются альтернативными издержками.

Выпуклый, нелинейный вид кривой производственных возможностей объясняется изменяющимся соотношением производительности применения факторов производства в разных направлениях и соответствующим ростом альтернативных затрат. Чтобы получить дополнительную единицу товара одного вида, требуется платить все большую цену в виде сокращения производства товаров другого вида. Это связано с тем, что ресурсы, которые высвобождаются одной отраслью для того, чтобы направить их на изготовление товаров другой отрасли, все менее пригодны для их производства, поэтому происходит возрастание затрат (жертв производственных мощностей для выпуска первого вида продукции) на единицу дополнительной продукции товаров второго вида.

Модель кривой производственных возможностей часто представляют в виде альтернативного выбора между товарами для настоящего (предметами потребления – C) и товарами для будущего (средствами производства или инвестиционными товарами – I) (рис.1.2.).

Выбрав сочетание благ, соответствующее точке A на первоначальной кривой производственных возможностей (1), общество обеспечивает более высокий уровень жизни населения, более высокий уровень текущего непроизводственного потребления (C_1), сокращая размер инвестиционных расходов до (I_1). Вследствие этого кривая производственных возможностей последующего периода (2) покажет незначительное увеличение производственного потенциала общества.

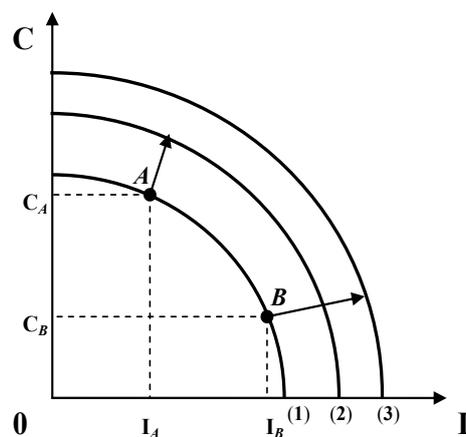


Рис.1.2. Модель альтернативного выбора между товарами для настоящего и будущего

В случае, если будет выбрано другое сочетание благ, соответствующее точке **B** на первоначальной кривой производственных возможностей, текущее непроизводственное потребление будет меньше (C_2).

При этом инвестиционные расходы станут больше (I_2), поэтому производственные возможности возрастут более значительно, до кривой (**3**).

Эта, очевидная на первый взгляд, закономерность имеет свои ограничения. Увеличение доли инвестиционных благ за счет сокращения текущего потребления положительно сказывается на росте производственного потенциала общества только в том случае, если оно не начинает негативно влиять на воспроизводство трудовых ресурсов, для которого требуется определенный объем предметов потребления (продуктов питания, одежды, жилья), а также медицинских и образовательных услуг. Длительное значительное преобладание производства инвестиционных товаров над потребительскими может снизить эффективность использования накопленного капитала и оказать такое же негативное влияние на производственный потенциал общества, как и чрезмерное увеличение потребительских расходов в ущерб производству инвестиционных товаров. Поддержание высоких и устойчивых темпов роста производственного потенциала общества предполагает оптимизацию соотношения производства предметов потребления и инвестиционных благ (средств производства), сбалансированную структуру общественного производства.

1.4. Общественное производство и экономические отношения. Экономические системы.

Классификация общественных систем

Вещественные и личные факторы производства (средства производства и рабочая сила) находятся в определенном соответствии друг с другом и образуют производительные силы общества. Степень их развития определяет экономические (производственные) отношения, складывающиеся между людьми. Производительные силы и производственные отношения формируют способ производства (экономическую систему) общества. В экономике любой страны существуют различные виды производственной и хозяйственной деятельности, и каждый элемент системы может функционировать лишь потому, что находится во взаимодействии и с другими ее элементами.

Экономическая система – это совокупность взаимосвязанных составных частей экономики, организационно оформленных связей между производителями и потребителями, обеспечивающая координацию их деятельности, мотивы и стимулы к производству.

Экономическая система включает в себя следующие компоненты:

- **техничко-экономические** (производительные силы – ресурсы);
- **организационно-экономические отношения** (формы кооперации и разделения труда);
- **социально-экономические отношения** (отношения присвоения или собственности).

Различают два основных типа технико-экономических систем:

1. **присваивающее хозяйство** – добывание готовых продуктов природы (собираательство, охота, рыболовство) – существовало на ранних этапах истории человечества;

2. **воспроизводящее хозяйство** – получение продуктов природы посредством земледелия, скотоводства, преобразования природных веществ в промышленные изделия.

Это деление условно, так как присваивающее хозяйство включает в себя элементы воспроизводства, а воспроизводящее хозяйство остается присвоением людьми элементов окружающего мира. Более того, даже самое современное производство предполагает потребление ресурсов, в значительной степени получаемых человечеством из невозпроизводимых природных источников, например, месторождений руды, нефти, газа.

В рамках воспроизводящего хозяйства выделяют три вида технико-экономических систем:

- 1) **доиндустриальная** (преимущественно аграрная);
- 2) **индустриальная** (основанная на машинной технике);
- 3) **постиндустриальная** (характеризующаяся возникновением и развитием информационного сектора и телекоммуникаций и возрастающим влиянием сферы нематериальных услуг).

Современная экономика представляет этап развития воспроизводящего хозяйства – перехода к постиндустриальной экономике.

Она сохраняет систему машинного производства как свой важный элемент, но ключевую роль в его модернизации и повышении эффективности в будущем

должен играть сектор научно-технических знаний, генерирующий высокие технологии для всех сфер человеческой деятельности.

Организационно-экономические отношения представляют собой разные виды кооперации и разделения труда. Они непосредственно связаны с уровнем развития техники и технологии, применяемой в производстве.

Кооперация – это форма организации труда, при которой много лиц работает в одном процессе производства или разных, но связанных между собой процессах производства.

Разделение труда представляет собой более развитую форму кооперации, при которой участники процесса производства специализированы по разным видам деятельности. Оно стало мощным фактором повышения эффективности общественного производства, развития и совершенствования специализированных средств труда.

В развитии капиталистического производства выделяются следующие формы его организации: *простая кооперация, мануфактура, фабрика, современное производство.*

Развитие организационно-экономических форм производства оказывает влияние на эволюцию **социально-экономических отношений**, форм присвоения условий и результатов производства.

С точки зрения доминирующих в обществе отношений присвоения в истории экономического развития выделяют следующие **социально-экономические системы**: первобытнообщинная экономика; экономика древних цивилизаций (рабовладение и азиатский способ производства); экономика феодального типа; экономика капитализма; экономика социализма. Реальные исторические типы социально-экономических систем являются различными видами **смешанной экономики**.

Современная смешанная экономика – это система, сочетающая частный и государственный секторы экономики, элементы рынка и государственного регулирования, капиталистических тенденций и социализации жизни, коммерческих и неэкономических начал.

В экономической теории выделяют следующие **национальные модели экономики**:

а) **англо-американская** – либерально-рыночная модель, характеризующаяся преобладающей ролью частной собственности, опорой на рыночные механизмы, социальной и имущественной дифференциацией;

б) *немецкая* – сформировавшаяся после Второй мировой войны модель социально-рыночного хозяйства, характеризующаяся социальными гарантиями и активной антимонопольной политикой государства. В начале XXI века в нее были внесены существенные изменения, направленные на сокращение роли государства в социальной сфере;

в) *японская* – модель регулируемого корпоративного капитализма, в котором ведущая роль промышленного и финансового капитала сочетается с государственным программированием экономики и довольно значительным влиянием традиционализма. Для этой модели характерно широкое распространение пожизненного найма рабочих на фирмах. Данная модель продемонстрировала восприимчивость к научно-техническому прогрессу, значительные конкурентные преимущества, очень высокие темпы роста в послевоенный период, сохранить которые к концу XX века не удалось;

г) *шведская* – модель рыночного хозяйства с незначительной долей государственной собственности, но высоким уровнем социальных гарантий, основанным на широком перераспределении доходов при высоком уровне налогообложения. Ее недостатки связаны в основном с низкими темпами экономического роста;

д) *китайская* – модель, предполагающая использование рыночного механизма при ведущей роли государственного планирования и регулирования экономики и сохранении государственных социальных гарантий.

Указанные модели динамичны, их характеристики в силу внутренних и внешних условий существенно изменяются.

Классификация экономических систем происходит на основе сочетания двух критериев:

- а) в зависимости от господствующей формы собственности (коллективной или частной формы хозяйствования);
- б) в зависимости от преобладания механизма распределения (аллокации) ресурсов.

С точки зрения особенностей распределения ресурсов различаются три типа экономики:

1. *традиционная* – распределение ресурсов в ней происходит на основе унаследованных традиций, коллективного опыта прошлых поколений. В экономической литературе данный тип распределения часто связывается с

использованием устаревших средств производства, со слабой реакцией на технический прогресс и новые потребности;

2. **рыночная** – характеризуется частной собственностью на условия производства (ресурсы), их распределение происходит стихийно, на основе механизма спроса и предложения, свободной игры рыночных сил;

3. **централизованно-управляемая** – деятельность отдельных структурных звеньев общественного производства в ней направлена на достижение локальных целей единого общего плана, находящего выражение в директивных заданиях, доводимых плановыми органами до предприятий (так, в частности, построен процесс управления внутри самих предприятий).

С точки зрения способов распределения ресурсов современная экономика не является однородной. Как правило, это смешанная экономика, сочетающая частные, корпоративные, общественные интересы, при преобладании рыночного или централизованного управления.

Экономические отношения, их виды

Экономические отношения между людьми можно разделить, во-первых, по фазам воспроизводства – отношения производства, распределения, обмена и потребления и, во-вторых, по степени близости к производительным силам. Во втором случае выделяют на два вида экономических отношений.

1) Организационно-экономические отношения. Они возникают потому, что общественное производство, распределение, обмен и потребление всегда нуждаются в определенной организации:

- кооперации труда и производства – совместном участии многих лиц в едином согласованном процессе создания экономических благ, обеспечивающих существование общества;
- разделении и распределении труда – выполнении работниками разных операций, выпуск предприятиями неодинаковых видов продукции (разделение труда можно рассматривать как более высокую и сложную форму кооперации людей);
- концентрации производства – укрупнении предприятий за счет производительного использования их доходов, направления этих доходов на расширение производства;
- централизации – объединении имущества и производства ранее самостоятельных предприятий в единое целое;

- комбинировании производства – использования побочных продуктов одних производств в качестве ресурсов для других;
- интеграции – объединении отдельных хозяйственных систем (предприятий, отраслей или стран) в единую внутренне взаимосвязанную систему.

Данные формы существуют независимо от того или иного социально-экономического строя и являются элементами экономики всех стран.

2) Отношения собственности и соответствующие им социально-экономические отношения.

Они представляют собой те связи между людьми в производственном процессе, которые характеризуют отношения присвоения и определяют его общественную форму. От формы собственности – частной или общественной – зависит характер отношений производства, распределения, обмена и потребления, поскольку производство осуществляется в интересах собственников и распорядителей ресурсов.