

Оглавление

От авторов	6
------------------	---

РАЗДЕЛ I. МИКРОЭКОНОМИКА

Глава 1. Предмет и метод экономической науки.....	10
1.1. Человек и экономическая жизнь общества	10
1.2. Предмет экономической науки.....	14
1.3. Методы анализа и законы экономической науки	20
Глава 2. Экономическая система общества.....	25
2.1. Содержание и основные элементы экономической системы общества.....	25
2.2. Общественное производство, критерии и движущие силы общества	31
Глава 3. Теория спроса и предложения	40
3.1. Спрос и его изменение	40
3.2. Предложение	49
3.3. Рыночное равновесие.....	53
3.4. Спрос на военную продукцию и предложение.....	62
3.5. Теория потребительского поведения	64
Глава 4. Сущность, структура и механизм формирования рынка	72
4.1. Рынок как объективная закономерность общественного развития	72
4.2. Структура рынка, совершенная и несовершенная конкуренция	78
4.3. Конкуренция и ее виды	82
4.4. Виды ценных бумаг.....	87
Глава 5. Факторы производства.....	93
5.1. Факторы производства и их экономическая роль	94
5.2. Цена и производительность факторов производства	99

Глава 6. Предприятие (фирма) как основное звено экономической системы.....	123
6.1. Сущность и виды предприятий.....	123
6.2. Издержки производства и его эффективность.....	141
6.3. Менеджмент и маркетинг в экономике.....	148

РАЗДЕЛ II. МАКРОЭКОНОМИКА

Глава 7. Проблемы макроэкономики и основные школы экономической теории.....	158
7.1. Введение в макроэкономику.....	158
7.2. Циклические колебания в экономике	167
7.3. Макроэкономические проблемы инфляции и безработицы.....	173
7.4. Основные макроэкономические школы и концепции регулирования национального производства, экономическая политика государства.....	182
Глава 8. Деньги и денежное обращение. Финансы и кредит	192
8.1. Деньги: сущность и функции. Денежная система и ее агрегаты.....	192
8.2. Финансовая система и финансовая политика.....	203
8.3. Кредит и его формы.....	207
Глава 9. Сущность, закономерности формирования и структура современной мирохозяйственной системы.....	212
9.1. Мировое хозяйство как система национальных экономических подсистем.....	213
9.2. Основные этапы становления мировой экономической системы.....	218
9.3. Структура мирохозяйственной системы и классификация ее элементов.....	221
9.4. Характеристика национальных экономических подсистем (экономик) по уровню их социального развития.....	224
9.5. Сущность, цели и основные формы экономической интеграции	231
9.6. Интеграционные объединения развитых стран.....	235
9.7. Особенности интеграционных процессов в развивающихся государствах и странах с переходной экономикой.....	238

РАЗДЕЛ III. ВОЕННАЯ ЭКОНОМИКА

Глава 10. Военная экономика и оборонно-промышленный потенциал	250
10.1. Введение в военную экономику	251
10.2. Оборонно-промышленный комплекс	254
10.3. Экономика Вооруженных сил	263
10.4. Международные военно-экономические отношения.....	278
Глава 11. Основы финансово-хозяйственной деятельности в Вооруженных силах	302
11.1. Военные финансы: сущность и значение.....	302
11.2. Организация финансового обеспечения Вооруженных сил.....	307
Глава 12. Основы экономической безопасности	324
12.1. Развитие теории безопасности	324
12.2. Законодательно-правовое обеспечение безопасности в РФ.....	326
12.3. Условия и факторы безопасности	330
Заключение	332
Приложения.....	333
Ответы на тесты и кейсы.....	339
Список литературы	344

Глава 1

Предмет и метод экономической науки

Основные термины:

- макроэкономика;
- микроэкономика;
- экономика;
- экономический агент;
- экономический закон;
- экономический человек.

1.1. Человек и экономическая жизнь общества

Термин «экономика» происходит от греческого «ойкономия» — управление домашним хозяйством (*oikos* — «дом, хозяйство»; *nomos* — «учение») и впервые введен в научный оборот в работе Аристотеля «Политика». Однако в современном языке данное понятие более многозначно и имеет по меньшей мере три основных значения.

Во-первых, экономика — это совокупность общественных отношений, связанных с производством и всей хозяйственной деятельностью людей. По характеру этих отношений, по формам и методам ведения хозяйства различают, например, экономику рыночную и административно-командную, феодальную, капиталистическую и пр.

Во-вторых, экономика — это хозяйство отдельного региона: района, страны, группы стран или всего мира, к примеру экономика Москвы, Сибири, России, экономика стран Западной Европы, мировая экономика.

В-третьих, экономикой называют научную дисциплину, в которой можно выделить как собственно экономическую теорию, так и направления, изучающие какую-либо область хозяйственной жизни общества. Например, экономика промышленности, сельского хозяйства, экономика труда и т. д. Собственно экономическая теория анализирует важнейшую область деятельности людей, а именно сферу производства и распределения жизненных благ в условиях ограниченных ресурсов, без которой были бы невозможны все другие многообразные формы

реализации личностных и общественных интересов. Экономическая теория исходит из того, что человек является как производителем, так и одновременно потребителем экономических благ. Он (человек) не только создает, но и приводит в действие и определяет способы использования техники и технологии, которые, в свою очередь, влияют на его развитие и жизнь.

Но почему человек трудится? Обратим внимание на парадокс: стремление избежать тягости труда, прежде всего физического, заставляет и заставляет человека трудиться над изобретением все более широкого спектра материальных благ — начиная от колеса и заканчивая спутниками. Недаром существует поговорка, что богатство создано не трудом, а ленью человека.

История становления и развития цивилизации знает два стимула, побуждающих человека заниматься трудовой деятельностью в самом широком ее понимании — внеэкономическое и экономическое принуждение к труду. Первое основано на страхе быть наказанным властью, второе предполагает личную материальную заинтересованность и стремление человека повысить уровень своего благосостояния. Внеэкономическое принуждение означает личную зависимость работника от работодателя, отсутствие у него экономической и прочей свободы. Напротив, экономическое принуждение к труду возможно лишь при наличии экономической свободы. Принуждение в данном случае выступает как материальная заинтересованность, которая заставляет человека трудиться.

Модель «экономического человека». Многообразие людей делает необходимым при анализе экономической жизни использовать модель человека, то есть унифицированное представление о человеке, действующем в определенной системе социально-экономических координат. Экономическая теория выделяет в человеке главным образом то, что отвечает задаче объяснения экономического поведения людей, то есть индивидуальных и общественных действий в процессе создания, распределения и использования различных материальных и духовных благ. При этом деятельность отдельных людей и групп людей реализуется в различных хозяйственных системах в условиях ограниченности ресурсов, возможностей альтернативного их использования и безграничности человеческих потребностей.

Следовательно, модель «человека экономического» отличается определенной односторонностью. При разработке и использовании модели «экономического человека» и ее разновидностей невозможно не учитывать роль психологических факторов.

Нужно отметить, что экономическая теория рассматривает модель человека как инструмент исследования или определенную теоретическую предпосылку, на основе которой экономисты-теоретики строят многочисленные теории — спроса, предложения, конкуренции, прибыли, поведения потребителей и др.

Среди многочисленных направлений моделирования человека условно можно выделить три, различающихся, во-первых, степенью абстрагирования от многообразия индивидуальных личностных характеристик человека и, во-вторых, учетом экономической, политической и психологической обстановки, в рамках которой осуществляется деятельность людей.

Первое направление представлено английской классической школой, маржинализмом и неоклассиками. В основу моделей, выработанных в рамках этого направления, ставится эгоистический, прежде всего денежный интерес, являющийся главным мотивом деятельности «экономического человека». Модель *homo economicus* — наиболее известная из рассматриваемых. В соответствии с ней индивид ведет себя так, чтобы максимизировать полезность в рамках определенных ограничений, основным из которых является его денежный доход. Разработанная еще в XVII в., эта концепция дожила до наших дней.

Важно заметить, что *homo economicus* — это рациональный индивидум. Он обладает таким уровнем интеллекта, информированности и компетентности, который в состоянии обеспечить реализацию его целей в условиях свободной или совершенной конкуренции. Экономическая система, в которой действует такой человек, выступает как простая совокупность хозяйствующих субъектов, и ничем не деформированная рыночная структура не испытывает никакого воздействия извне (например, со стороны государства), кроме такого, которое обеспечивает соблюдение «правил игры» всеми членами общества.

Рациональный человек в состоянии ранжировать свои предпочтения и стремится к достижению личной цели внутренне непротиворечивым способом. При удовлетворении своих субъективных интересов люди везде оказываются перед необходимостью выбирать альтернативные способы использования ограниченных экономических благ. С развитием человечества степень свободы выбора экономического поведения увеличивается, что связано с постепенной ликвидацией сословных, кастовых, политических, идеологических, правовых и прочих ограничений этой свободы. Таким образом, мы видим, что концепция рациональности человека опирается на предпосылку о том, что в свободном конкурентном обществе в конце концов выигрывает тот, кто ведет себя рационально, и проигрывает тот, кто не придерживается рационального поведения.

При этом принято различать полную, ограниченную и органическую рациональность экономического поведения. Американский экономист Оливер Уильямсон предлагает классифицировать эти разновидности соответственно как «...сильную, полусильную и слабую формы» [49].

Полная рациональность предполагает, что человек наилучшим из возможных образом использует всю имеющуюся информацию и достигает наивысшего разрыва между достигнутыми результатами и произведенными затратами.

Ограниченная рациональность (гипотеза разработана американским экономистом, лауреатом Нобелевской премии по экономике Гербертом Саймоном) означает, что человек сознательно стремится к достижению наилучшего варианта, но не имеет при этом всей полноты информации.

В условиях ограниченной рациональности человек уже не максимизирует полезность (доход, богатство, наслаждение), а только занимается поиском первого доступного ему уровня удовлетворения.

В случае органической рациональности, то есть ее слабой формы (представители концепции — американские экономисты А. Алчиан, Р. Нельсон, С. Уинтер, австрийский экономист Ф. Хайек), особое внимание уделяется соблюдению формальных и неформальных (например, моральных) правил поведения, которым следует человек.

Итак, описанная выше модель «экономического человека» в ее классическом варианте предполагает рационально мыслящего эгоиста, свободного в выборе поставленных целей и способов их достижения и обладающего всей полнотой информации. Однако анализ экономического поведения человека затрундывается и неэкономическим компонентом в мотивации его деятельности (альтруизмом, религиозными установками и др.), то есть компонентом, который увеличивается с развитием человеческого общества. Моделирование человека во второй половине XX в. все больше опиралось на допущение об ограниченной и органической рациональности.

Второе направление присуще кейнсианской школе, институционализму, исторической школе. Модели человека, выработанные в рамках этого направления, более сложные и основаны на гипотезе ограниченной рациональности. Затруднено в рассматриваемой модели и достижение поставленных целей. Несовременная информация влечет за собой возрастание значения таких факторов, как ожидания, предчувствия и т. п., на что обращал внимание Дж. М. Кейнс [12]. В этих условиях представляется невозможным достижение целей хозяйствующих субъектов посредством механизма свободной конкуренции, тем более что, кроме индивидуального, здесь возникает еще и выраженный групповой

интерес, складывающийся вследствие стремления хозяйственных агентов преодолеть ограниченность «экономического эгоизма» путем самоорганизации в группы с общими интересами. При этом интересы отдельных групп могут не только не совпадать, но и противоречить друг другу.

В этих моделях общество имеет более сложную структуру, для поддержания которой в состоянии равновесия требуется вмешательство государства в экономические отношения.

Третье направление представлено принципиально новой разновидностью модели «экономического человека», отражающей современные реалии. Для нее характерно изменение мотивации деятельности по сравнению с моделью «рационального максимизатора»: возрастание роли не столько материальных, сколько духовных потребностей личности. Использование экономического подхода к анализу неэкономических сторон жизни людей получило название экономического империализма.

Таким образом, очевидно, что подход к изучению и осмыслению экономических процессов трансформировался в зависимости от уровня развития цивилизации, особенностей существующего строя, целей и задач государственной политики. Современное общество переживает серьезные изменения, которые порой сравнивают с неолитической революцией.

Действительно, в области производства, обмена, распределения и потребления материальных благ произошли серьезные изменения. Главное из них — беспрецедентное влияние науки на производство. Такое общество в экономической теории и социологии именуют постиндустриальным обществом или информационным обществом.

В связи с отмеченной тенденцией резко возрастает производство информации и сфера услуг. Все это изменяет соответствующим образом и социальную структуру общества: количественно и качественно начинают доминировать представители именно этих сфер, особенно в развитых странах.

1.2. Предмет экономической науки

Предмет любой науки, в том числе и экономической, — это то, что она изучает. Так считается в классическом науковедении. Отсюда вытекает идея, что предмет науки образуют объективные законы бытия (соответствующей формы материи). Однако с позиций современного науковедения предмет науки следует рассматривать как рефлексивное отношение субъекта и объекта, включенное в процесс интересубъективной коммуникации. Предмет науки, следовательно, — это не сама по себе объективная реальность (в таком случае предмет науки неотличим от объ-

екта), а гносеологическое отношение познания (восприятия, описания, объяснения, интерпретации и, насколько это возможно, предсказания) субъектом выделяемой из объекта его определенной части (стороны, аспекта) с последующей практической деятельностью по его использованию. Это свидетельствует о том, что предмет науки вообще и экономики в частности определяется как объектом (самой экономической реальностью), так и субъектом (факторами, с субъектом связанными).

Принципиальное значение для определения предмета экономической науки играет тип цивилизации, в которой существует эта дисциплина и к которой принадлежит субъект, его конструирующий. Разные типы цивилизаций обуславливают отличающиеся друг от друга экономические системы. В результате предмет экономической науки (как и ее существование) получает специфические именно для данной культуры-цивилизации характерные черты. Несмотря на процессы глобализации, культурные различия продолжают оказывать определяющее воздействие на научную деятельность и ее предмет (а может быть, и усиливают его). Это доказывается тем несомненным фактом, что наука не может существовать вне научного сообщества. А последнее является носителем специфических культурных особенностей соответствующего социума. Социальный контекст, несомненно, оказывает значительное влияние как на отдельного представителя научного сообщества, так и на всю совокупность ученых. Однако это воздействие не прямое, а опосредованное, в частности, существующими ценностями и нормами науки, ее внутренней структурой, категориальным аппаратом и др., преломляющими и адаптирующими социокультурное воздействие.

На предмет экономики влияет также отношение социума к данной дисциплине, выражающееся как в применимости соответствующих знаний на практике, так и в институционализации этой дисциплины. Необходимо обратить внимание и на зависимость предмета науки от господствующих в данном обществе социальных и научных представлений.

Таким образом, вышеизложенное позволяет сформулировать промежуточный вывод: предмет экономической науки не является заданным, но конструируется субъектом в рамках объекта. Определение предмета науки — это активная деятельность субъекта, но отнюдь не произвольная: она обусловлена как объектом, так и историческим и социокультурным контекстом.

Классическое науковедение одно из главных отличий науки от «ненаучных» форм знаний видит в том, что именно наука изучает закономерности соответствующего объекта. Другими словами, предмет науки с этой точки зрения образуют закономерности, изучаемые наукой.

При этом закономерность (или закон) — это связь сущностей явлений, процессов, порядок или последовательность их возникновения, изменения и развития, действующие при определенных условиях.

Таким образом, содержание предмета экономической науки образует система категорий, описывающих, объясняющих и интерпретирующих экономическую реальность, а предметом изучения дисциплины «Экономика» в военном учебном заведении являются экономические отношения, ведущие к наиболее эффективному использованию ограниченных производственных ресурсов в целях достижения максимального удовлетворения материальных потребностей людей и экономического обеспечения обороны страны. Без осуществления экономической деятельности немислимы все без исключения другие виды деятельности.

Экономическую деятельность осуществляют не просто члены общества, а экономические агенты, к которым относятся рядовые работники во всех сферах народного хозяйства, менеджеры, банкиры, владельцы акций, облигаций, земельных участков, фермеры, президенты компаний и т. д.

Все они могут принимать определенные решения в рамках своей экономической компетенции и реализовать их в разной форме, различными методами и средствами. При принятии решений экономические агенты исходят из объективных, как бы заданных параметров. Им все время приходится решать, что делать, как делать, для чего делать.

Условно можно полагать, что все экономические агенты рассредоточены в трех сферах: в домашних хозяйствах, в фирмах, в государственных экономических органах, точнее, экономические государственные органы выступают как экономические агенты.

Результат деятельности экономических агентов — это блага и услуги. Причем чем более развито общество, тем выше значимость и удельный вес производства услуг. Чтобы осуществлять производство, необходимы средства производства или капитальные фонды (капитал). Они, в свою очередь, делятся на предметы труда, которыми могут быть непосредственно добытые сырые материалы и полуфабрикаты, а также на орудия труда, в качестве которых сегодня выступают машины: металлообрабатывающие станки, химические установки, вычислительные машины, транспортные средства и т. д. Ведущее место в производстве принадлежит работнику, роль и функции которого постоянно меняются в зависимости от использования достижений технического прогресса. Основное направление в развитии производства — переход к преимущественному управлению производством и уменьшение роли человека как двигательной силы.