
СОЦИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

SOCIAL ECONOMY

УДК 316.334.2:339.13
ББК 60.561.2
К 93

З.Х. Курмалиева

Кандидат экономических наук, заведующая кафедрой экономической теории Адыгейского государственного университета. Тел.: (928) 215 03 12, e-mail: zarhas@mail.ru.

Эволюция понятия «социальная экономика» (Рецензирована)

Аннотация. В статье дана характеристика существующих экономических систем, освещены истоки возникновения концепции социальной рыночной экономики, представлены ее важнейшие системные элементы.

Ключевые слова: система, социально-экономическая система, социальная экономика, трансакционные издержки, внешние эффекты, общественные блага.

Z.Kh. Kurmalieva

Candidate of Economics, Head of the Economic Theory Department of Adyge State University. Ph.: (928) 215 03 12, e-mail: zarhas@mail.ru.

Evolution of concept “social economy”

Abstract. The paper provides the characteristic of existing economic systems, sources of generation of the concept of social market economy and its major system elements.

Keywords: system, social and economic system, social economy, transactional costs, outer effects, the public blessings.

Социальная организация мирового сообщества развивается по таким сквозным законам и глобальным тенденциям, как доминирование долгосрочных и динамичных хозяйственных связей; переход от жестких моделей и узкого выбора возможностей развития к множественным и многовариантным решениям; от индустриального общества к обществу «благополучия». Изучение теоретических проблем функционирования социальной рыночной экономики имеет не только академический интерес, но и практический, так как от результатов их осмысления зависит выбор оптимального пути построения развитой экономики в России.

Определение сущности и значения системы исходит из единства многообразных элементов, объединенных об-

щим качеством, которое эту систему конституирует и определяет положение элементов системы относительно друг друга. Принципиальным положением является тотальность, а также непрерывное существование связей между элементами системы, так как эти связи обеспечивают возможность объединения частей-элементов в единое целое. «Системой является совокупность объектов и процессов, называемых компонентами, взаимосвязанных и взаимодействующих между собой, которые образуют единое целое, обладающее свойствами, не присущими составляющим его компонентам, взятым в отдельности» [1]. Социально-экономическую систему, как, впрочем, и всякую другую, характеризуют системные качества. В их ряду можно отметить особые

экономические отношения, которые связывают единством происхождения все остальные, из которых затем развиваются все более сложные отношения. Они представляет собой самый простой для данных условий способ распределения ресурсов и поддержания пропорций. Социально-экономическая система неизбежно локализована в экономическом времени и пространстве, а также по отношению к ее альтернативным вариантам. Она имеет определенные исторические, географические, этнические, духовные, политические и экономические границы. Это, в свою очередь, означает, что она может воплощаться в конкретных государственно-политических образованиях или в форме иных, меньших по масштабу, общественно-хозяйственных организаций. По мере усиления эффекта глобализации в качестве социально-экономической системы правомерно рассматривать все человечество. Этим обуславливается историчность исследования: любая изучаемая система, с одной стороны, неизбежно исторически обусловлена, а, с другой, исторически обусловлены все категории и законы этой системы.

В процессе хозяйственной деятельности экономические отношения между людьми функционируют как определенная система, включающая объекты и субъекты эти отношений.

Понятие экономической системы неоднозначно трактуется экономистами разных школ. Так, Г. Явлинский под термином «социально-экономическая система» понимает совокупность и взаимодействие экономических, политических и отчасти нормативно-правовых, а также неформальных институтов [2]. Ряд авторов под термином «экономическая система» понимают совокупность механизмов, институтов для принятия и реализации решений, касающихся производства, дохода и потребления в рамках определенной географической территории (П. Грегори, Р. Стюарт) [3]. Некоторые авторы в понятие «экономическая система» включают все институты, законы и правила, традиции, убеждения, позиции, оценки, запреты и схемы поведения, которые прямо или

косвенно воздействуют на экономическое поведение и результаты (Ф. Прайор). По мнению В. Леонтьева, экономика — это большая система, в которой много разных видов деятельности, и каждое звено, компонент системы может существовать только потому, что получает что-либо от других, т.е. находится во взаимосвязи и взаимозависимости от других [4].

М. Фридмен в книге «Капитализм и свобода» рассматривает два способа координации экономической деятельности людей. Первый — это централизованное руководство, сопряженное с принуждением, или иерархия, второй — это добровольное сотрудничество индивидов, или спонтанный стихийный порядок [5].

А. Смит отмечал, что существуют такие блага, которые, являясь в самой высокой степени полезными для общества в целом, не могут, однако, своей прибылью возместить, компенсировать расходы отдельного хозяйствующего субъекта [6]. Поэтому частное лицо не берется за их производство и не обеспечивает содержание соответствующей производственной инфраструктуры. Деятельность по созданию данных благ требует настолько больших затрат, что только государство за счет поступления налогов может их нести и покрывать все расходы своими доходами. Вместе с тем, А. Смит специально не исследовал свойства общественных благ, а ограничивался отдельными примерами. Дж. Ст. Милль, продолжая и развивая традиции Смита, отмечал, что природа некоторых благ требует общественного контроля за ходом их производства (и вообще, за тем, чтобы они воспроизводились), поскольку рыночная система не стимулирует индивидуального производителя к обеспечению блага, приносящего пользу всему сообществу [7]. Таким образом, уже в работах основоположников классической политической экономии было дано начало изучению несовершенств рыночного механизма и путей их преодоления, обоснование необходимости вмешательства государства в процесс обеспечения поставки общественно значимых благ.

Первостепенное внимание роли государства в экономике уделяли немецкие экономисты второй половины XIX в. С растущей активностью государства они связывали рост общественного благосостояния, сформулировав «правило пропорционального удовлетворения» общественных (коллективных) потребностей за счет государства и частных (индивидуальных) потребностей за счет рынка и опередив вывод А. Пигу об общественных и частных продуктах, выгодах и издержках. Они сформулировали закон расширяющейся активности государства, получивший название закона А. Вагнера, основываясь на таких факторах и предпосылках, как растущая плотность населения и урбанизация, в соответствии с которыми должно возрастать количество принимаемых правительством решений по перераспределению налоговых поступлений в бюджет на социальные нужды. Однако, несмотря на то, что представители немецкой школы значительно расширили понимание общественного сектора как неотъемлемой части экономики, они не смогли создать целостной теории общественных благ.

В рамках неоклассического подхода можно отметить многочисленные попытки разработки полной классификации всех существующих видов благ, четко определяющей место каждого их вида в общей системе благ. Так, А. Маршалл, кроме «обычных» экономических благ, выделял даровые и коллективные блага. Под даровыми он понимал блага, которые никем не присвоены и поступают в потребление без приложения каких-либо усилий со стороны индивидов, являющихся потенциальными пользователями. Относительно природы коллективных благ А. Маршалл указывал, что такие блага охватывают выгоды, которые индивид получает от проживания в конкретном месте и в определенное время, от принадлежности к какому-либо сообществу [8]. Таким образом, впервые достаточно четко были определены условия возможности локализации выгод от благ, потребляемых коллективно.

Значимое место в исследованиях проблем общественных благ и внешних

эффектов занимают работы А. Пигу, который использует такие понятия, как «побочные услуги», «ситуации некомпенсирования» [9]. В ситуации, когда от чьей-то деятельности наблюдается превышение преимуществ для общества по сравнению с частной выгодой, необходимо, как считает Пигу, выплачивать частнику соответствующую компенсацию, чтобы учесть дополнительные выгоды, не отражаемые в рыночном спросе и не дающие стимула к осуществлению и продолжению подобной общественно полезной деятельности. Когда же общественные издержки выше частных, необходим налог в пользу общества (впоследствии получивший в научной литературе название «налог Пигу»). Таким образом, А. Пигу делает вывод, что сократить такого рода разрывы может лишь государство, инвестируя средства в нужные отрасли или налагая финансовые ограничения на ту или иную деятельность хозяйствующих субъектов. Но, утверждая, что нельзя во всем полагаться на «невидимую руку», ученый говорит о том, что регулирующее воздействие допустимо только после оценки величины издержек, связанных с осуществлением государственного контроля. Однако, отмечает Пигу, как только люди осознают свои интересы и поймут, к чему им надо стремиться, внешнее воздействие со стороны правительства окажется излишним. Бесспорной заслугой А. Пигу является переосмысление роли государства в экономике по сравнению с классическим подходом к государству как к «ночному сторожу», что стало реальным, благодаря его критическому анализу возможностей автоматической саморегуляции рыночной системы во всех ее сферах. Заслуживает внимания и положение Пигу о необходимости соотношения издержек и преимуществ государственного регулирования экономики. Вместе с тем, нет оснований говорить о том, что Пигу признавал нарушение конкурентного равновесия в ситуациях экстерналий и общественных благ как свойство, внутренне присущее рыночной системе.

Особый же и, вероятно, самый значимый вклад в развитие теории

государственного регулирования воспроизводства общественных благ был сделан представителями итальянской и шведской экономических школ, которые первыми начали интерпретировать бюджет в терминах спроса и предложения благ, поставляемых государством, и с этих позиций пытались искать рациональные подходы к его формированию. В итальянской школе проблемами общественных благ и общественного сектора занимались, в частности, М. Панталеоне, У. Маццола, В. Де Марко. По их мнению, каждый индивид имеет свои предпочтения. Общественное благосостояние максимизируется в результате получения каждым из них равной предельной полезности. Обычные блага продаются по единой цене. Потребители выравнивают цену и предельную полезность путем регулирования покупаемого количества. Но существуют такие блага, характерной чертой которых является невозможность отделить какого-либо индивида от пользования ими, а также явление, отмеченное Маццолой и позже получившее название несоперничества в потреблении. Тем самым впервые определяются свойства общественных благ [10]. Теория итальянских экономистов имела, на наш взгляд, по крайней мере, один существенный недостаток: авторы теоретических разработок, развивая идею о выгоды налогообложения как аналоге рыночного ценообразования, занижали значимость институциональных, т.е. нерыночных, процессов. Некоторые из них признавали наличие нерыночных факторов, влияющих на экономическую политику в данной области и ее эффективность, но центральным пунктом их рассуждений оставалось отождествление процесса воспроизводства общественных благ с рыночными процессами.

Концепцию, более полно учитывающую воздействие нерыночных факторов, а именно политического процесса, впервые разработал шведский ученый К. Виксель [11]. Он исследовал политический аспект проблемы улучшения системы налогообложения, обеспечивающей поставку общественных благ,

и сформулировал принцип «разумной налоговой политики». Аргументация К. Викселя в пользу данного принципа состояла в следующем: если какие-то виды товаров или услуг приносят выгоды всему сообществу, они должны финансироваться за счет налогов, взимаемых у тех, кто обладает наибольшими возможностями платить. Это позволяет обеспечивать поставку соответствующих благ и избегать социальных конфликтов. Для реализации такой политики необходимо, чтобы избранные народом законодательные и исполнительные власти в максимальной степени учитывали интересы налогоплательщиков. Такая позиция делает К. Викселя сторонником уже не классической рыночной, а смешанной экономики. Данные идеи были близки некоторым положениям, выдвигаемым теоретиками немецкой школы. Большой заслугой К. Викселя, по нашему мнению, является разграничение процессов в общественном и рыночном секторах экономики. Отсюда актуальна такая его позиция: граждане должны выражать свои предпочтения, касающиеся общественных благ, путем участия в политическом (и, прежде всего, избирательном) процессе.

Нельзя не отметить также концепцию Р. Коуза [12], подошедшего к проблеме экстерналий исключительно с позиции величины образующихся издержек. Все факторы, помимо цены, способствующие или препятствующие заключению контрактов, объединяются Р. Коузом в категорию транзакционных издержек (издержек по осуществлению рыночных взаимодействий). Последние включают в себя издержки на поиск коммерческой информации о покупателе, продавце, конкуренте, контактной аудитории, группах лобби. Сюда же входят издержки на ведение переговоров между сторонами, издержки на юридическое обеспечение контрактов, издержки контроля за исполнением контрактных обязательств. При значительных транзакционных издержках сделка может и не состояться, даже если привлекательны основные, предметные ее условия. Особое значе-

ние трансакционные издержки принимают в ситуациях возникновения экстерналий. Но Р. Коуз отрицает само понятие «экстерналии» на том основании, что использовать его, с позиции ученого, просто нет необходимости. На наш взгляд, данный подход слишком узок, поскольку, во-первых, так или иначе, речь идет об экстерналиях, во-вторых, рассматривается лишь одна их разновидность — отрицательные экстерналии. В качестве критерия необходимости устранения «вредных последствий» Р. Коуз предлагает использовать величину трансакционных издержек, а не разницу между частными и общественными выгодами и издержками, как А. Пигу. Считая политическую государственную административную машину слишком дорогостоящей, Р. Коуз утверждает, что в мире полной, совершенной коммерческой информации и нулевых трансакционных издержек экономические агенты могут достичь взаимовыгодной Парето-эффективной договоренности, не прибегая к правительственному вмешательству. При ненулевых трансакционных издержках перераспределение прав делать что-либо, имеющее «вредные последствия», будет происходить посредством правового, юридического регулирования контрактов через суды, т.е. опять-таки без вмешательства исполнительной власти. Это утверждение получило название теоремы Р. Коуза. Она предполагает участие государства как совокупности ветвей власти лишь на первом этапе решения проблемы экстерналий — на стадии разработки контрактного законодательства.

В период становления современной экономической теории общественного сектора каждый исследователь, используя терминологию общественных благ и внешних эффектов, подразумевал под ними, в сущности, разные явления, но только в 40-х — 50-х гг. XX в. окончательно были научно сформулированы термины «экстерналии» и «общественные блага». Так, П. Самуэльсон [13] определяет последние как блага, потребление которых навязывается обществу без права выбора, но присвоение

не требует оплаты, в результате чего образуется экономия потребительских бюджетов или перерасход. При этом под внешними эффектами подразумеваются результаты хозяйственной деятельности, не отражаемые в рыночных ценах и затрагивающие потребительские интересы третьих лиц. Таким образом, закрепляется положение о том, что общественные блага порождают экстерналии, и проводится разграничение этих понятий.

Рынки сами по себе являются одним из важнейших элементов институциональной структуры. В противоположность этому некоторые экономисты разделяют институты и рынки, определяя последние как «механизм по передаче прав собственности». Однако, очевидно, что многие рынки представляют собой систему ограничений, норм и правил поведения. Следовательно, правомерно их относить к институтам, наряду с другими элементами институциональной структуры. Эффективность функционирования рынка в современной экономической теории определяется, как было обосновано выше, величиной трансакционных издержек. Как правило, в экономическом анализе применяются два показателя: совокупные и средние трансакционные издержки. Совокупные издержки трансакций могут расти без ущерба для эффективности за счет увеличения количества сделок [14]. Наоборот, величина средних трансакционных издержек находится с эффективностью обмена на рынке в обратной зависимости. Переход к рыночному способу координации экономической деятельности обычно связан с развитием не только самих рынков, но и трансакционного сектора экономики. Наличие реальных цен и рынков позволит сконцентрировать собственность у индивидов, имеющих возможность и умения (предпринимательские способности) ее эффективного использования для получения (максимизации) прибыли. Но существуют опасения, что в ходе конкуренции большинство факториальных благ (главным образом, земля) будут сконцентрированы в собственности небольшого числа монополистов.

Рыночная институциональная среда сама по себе является фактором, сдерживающим монополизацию. Конкуренция порождает монополию только при соответствующей экономической политике государства и под влиянием различных властных группировок [15]. Анализ потребностей позволяет разграничить их платежеспособную и неплатежеспособную части. Платежеспособная потребность проявляется на рынке в форме платежеспособного спроса. Рынок признает только спрос и направлен на его удовлетворение. С точки зрения же экономики в целом, включающей также нерыночный сектор, первостепенное значение имеет общая величина потребности, в том числе и не выраженная в форме платежеспособного спроса. Потребность в том или ином благе отражает значительное количество объективных и субъективных факторов (экономических, социальных, естественных, психологических, культурных, исторических), однако при анализе спроса влияние всех этих факторов элиминируется и рассматривается только зависимость величины потребности от цены предлагаемых товаров на рынке. В реальной экономике существует огромное число социально значимых потребностей, которые необходимо удовлетворить полностью, т.е. не только в пределах их платежеспособной части

(здравоохранение, образование, наука, культура, оборона, жизненно важные блага и т.п.). Кроме того, ряд потребностей изначально приходится полностью удовлетворять не через рыночный сектор, так как соответствующие блага не являются «товарами», они не производятся в рамках рынка.

На основе обобщения приведенных выше теоретических положений можно следующим образом определить конституирующие признаки социальной экономики:

— рынок, являясь необходимой составной частью экономики, способен решить задачу максимального удовлетворения потребностей при минимальных затратах;

— процесс социализации экономики отражает необходимость минимизации разрыва между спросом, как удовлетворяемой рынком частью потребности, и потребностью в целом, включающей, наряду со спросом, и неудовлетворяемую рынком часть потребности;

— должен поддерживаться особый баланс между величиной расходов, необходимых для удовлетворения потребностей, обеспечиваемых исключительно рынком, и величиной расходов, необходимых для удовлетворения потребностей, обеспечиваемых исключительно обществом, так называемых «общественных благ».

Примечания:

1. Ерохина ЕА. Теория экономического развития: системно-синергетический подход. URL: www.ek-lit/agava/ru/eroh/2-2.html
2. Явлинский Г.А., Брагинский С.В. Стимулы и институты. Переход к рыночной экономике в России. М.: Изд-во ГУ-ВШЭ, 2008. С. 52.
3. Gregory P., Stuart R. Comparative Economic Systems. 5-ed. Boston, 1995. Ch. 1, 2. P. 3-36.
4. Экономическая теория / В.И. Видяпин [и др.]. М.: ИНФРА-М, 2003. С. 17.
5. Фридмен М. Капитализм и свобода. М.: Новое издательство, 2006.
6. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Соцэкгиз, 1962.
7. Милль Дж. Ст. Основы политической экономии: в 3 т. Т. 3. М.: Прогресс, 1981. С. 383.
8. Маршалл А. Принципы экономической науки: в 3 т. Т. 1. М.: Прогресс, 1993. С. 114-117.
9. Пигу А. Экономическая теория благосостояния: в 2 т. Т. 1. М.: Прогресс, 1985. С. 251.
10. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело ЛТД, 1994. С. 549-565.
11. Там же. С. 588.
12. Коуз Р. Фирма, рынок, право: пер с англ. / науч. ред. Р. Капелюшников. М.: Дело ЛТД, 1993. С. 106.
13. Нуреев Р. М. Курс микроэкономики. М.: ИНФРА-М, 1999. Гл. 2.
14. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала-Фонд, 2001. С. 17.