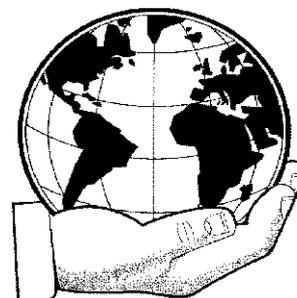


МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ



Д.А. НЕВЕРОВ

ТЕОРИЯ ЦЕННОСТИ ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ КАК МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОВА ОПРЕДЕЛЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ

Современная теория ценности общественных благ (товаров) рождает серьезные сомнения в универсальности общепринятой («менгеровской») формулы ценообразования, присутствующей во всех учебниках по микроэкономике. Благодаря своей логической простоте, маргинально-субъективный принцип цены завоевал умы большинства экономистов-западников современного неоклассического направления. Однако достаточно поставить вопрос о принадлежности общественных благ к категории «экономических благ», чтобы внести разлад в безупречную логику теории цены австрийской школы. Согласно «менгеровскому» подходу, «благо», или «полезность» становится «экономическим благом», или «предельной полезностью» исключительно благодаря количественному фактору, или «редкости» [1, 59]. Каждая точка кривых предложения представляет собой определенное значение предельных издержек производителя; каждая точка кривой спроса — предельная полезность покупателя.

В то же время общественным благом называется такое благо, предельные издержки и предельная полезность которого равны нулю! [2, 64]. Если значение чего бы то ни было приравнивается к нулю, это говорит об отсутствии всякого значения. Одно из двух: либо общественные блага не являются «благом экономическим»; либо «экономическим благом» может называться благо, свободное от ограничительного принципа предельной полезности. Решению данной дилеммы и посвящена настоящая статья.

Вопрос о ценности общественных благ (товаров) — методологический, философский. Без определения ценности, без анализа взаимоотношений категорий «цена» и «ценность» он не решается.

Ценность — это такое субъективное признание значимости какого-либо явления, которое предполагает адекватные действия (затраты, жертвы) ради обладания данной ценностью. Если человек признает значимость чего бы то ни было, но это признание не влечет никаких ограничений или действий с его стороны, то он имеет дело с полезностью, а не ценностью.

Дмитрий Александрович НЕВЕРОВ, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории Белорусского государственного экономического университета.

Из предложенного определения вытекает субъективно-объективный характер любой, в том числе и экономической ценности. Ценность — это оценка, оценка субъективна; но действия, связанные с реализацией этой оценки, объективны и называются ценой. Ценность — первична, *абсолютна*, субъективна. Цена — вторична, *относительна*. Само определение цены как денежной формы существования ценности дает классический пример диалектического единства и борьбы противоположностей. Все, что написано философами о форме и содержании, сущности и явлении, необходимости и свободе, в значительной степени справедливо и относительно пары «цена — ценность».

Цена как форма ценности будет вечно стремиться к наиболее полному ее выражению. Но надо понимать, что окончательного слияния этих категорий не может быть в принципе. Борьба этих понятий, собственно, и обуславливает эволюцию социально-экономических отношений. Цена — это застывшая в определенный момент времени ценность. Это зафиксированное познание значения и смысла вещи. Но мир бесконечен, неисчерпаемы связи явлений между собой. Лишь на короткий и случайный миг ценность может совпасть с ценой. Однако уже в следующее мгновение заявит о себе вечная неудовлетворенность познания человеческого духа и тождество ценности и цены исчезнет. Источник всякого развития — противоречие. Источник эволюции общества — противоречие между *идеальными ценностными* установками (принципами) и *реальной ценой* их реализации. Экономисты, которые игнорируют сложную диалектическую связь «цена — ценность», привязывают свою оценку блага к какому-то одному из бесконечно возможных состояний потребностей или сознания, все их притязания на абсолютизацию собственного методологического подхода не могут претендовать на научную объективность.

Итак, на вопрос: «Может ли явление, обладающее ценностью, не иметь цены?», мы со всей определенностью отвечаем, что это невозможно. Цена есть форма ценности, не бывает формы без содержания. Просто не стоит забывать, что цена — весьма широкое понятие и *денежная «одежда»* цены — самая распространенная. Но не единственная. По сути, любая жертва человека ради ценности «укладывается» в понятие цены.

Однако окружающая действительность часто преподносит примеры, когда ценность не «дотягивает» до денежной формы своего существования. Проблема стоимостной оценки внешних эффектов и ценности чистых общественных товаров — яркий тому пример (однотипная природа внешних эффектов и общественных товаров указана еще П. Самуэльсоном [3, 376]). В чем здесь дело?

Природа и внешних эффектов, и общественных товаров однотипна. Действие и тех, и других не поддается или в очень слабой степени поддается дифференциации. Невозможно вычленение в их природе взаимодействия с человеком приростных, предельных величин. Поэтому и категория «предельная полезность» — основа цены — «остается не у дел». Если общая полезность «традиционного» экономического блага хотя бы теоретически складывается из предельных полезностей его частей, то общая полезность (антиполезность) экстерналий и общественных благ «накрывает» все общество целиком, не допуская «подробной» дифференциации.

Но имеются и различия в методологических подходах к экономической оценке внешних эффектов и общественных благ. Внешние эффекты не планируются и прогнозируются намеренно. Их происхождение скорее случайно, чем закономерно, в том смысле, что они не есть результат целенаправленной деятельности человека. Наоборот, полезность общественных товаров изначально является *целью* их производства. Поэтому их стоимостная оценка встречает гораздо меньше препятствий на своем пути, чем положительная или отрицательная полезность внешних эффектов. Издержки произ-

водства общественных товаров могут служить базой оценки. Такого преимущества нет у внешних эффектов. Кто знаком с методиками стоимостной оценки отрицательных внешних эффектов на основе социально-экономического ущерба, ими приносимого, подтвердит, во-первых, их чрезвычайную сложность, во-вторых, несмотря на это, весьма приблизительный и спорный характер получаемых результатов.

Правовое сознание и культура также играют не последнюю роль в данном вопросе. О степени совершенства общественных отношений можно судить по тому, насколько этические принципы регулируют хозяйственную деятельность человека. Например, если *первичными и насущными* своими потребностями, наравне с экономическими, признается потребность соблюдения экологического равновесия, тогда стоимостной формой внешних отрицательных эффектов можно считать тот прирост национального продукта, от которого общество сознательно отказалось в пользу экологических стандартов жизни.

В формуле: $\text{Полезность} + \text{Редкость} = \text{Предельная полезность}$, применительно к общественному благу, отсутствует элемент редкости. Общественное благо потому и является общественным, что оно не редкое, а наоборот, универсальное, общее. Однако данная универсальность все равно ценится. Почему? Благодаря *настоятельной общественной потребности*. *Общество само по себе самоценно*. Значимость общественных институтов очевидна для всякого. Она накладывает *обязательства* или *ограничения* на членов общества. Подобные обязательства вполне могут именоваться *ценой* общественных институтов, а также производимых ими общественных товаров.

Таким образом, не редкость или ограниченность блага или внешнего эффекта относительно потребностей придает ценность последним, а *актуальность* общественной потребности накладывает какие-то определенные ограничения на граждан. Если в экономическом благе ограниченность является активным, а потребность пассивным элементом цены, то в общественном благе и внешнем эффекте наоборот: потребность (сознание) является главным условием ценности, из которого происходит ограничение.

Без труда можно представить насущность частной потребности. Но что такое насущность общественной потребности? Не является ли она простой суммой индивидуальных потребностей?

Нет, не является. Из простого суммирования индивидуальных потребностей общественной не получится, как не получится общества из группы людей, *случайно* оказавшихся вместе. Необходим объединяющий критерий. Общественная потребность есть потребность многих *в одном*. Тогда как сумма индивидуальных потребностей дает потребность многих *в своем*. Более того, именно отказ от своей потребности ради общей является условием появления общественного блага.

Мы приходим к констатации следующего вывода. В основании цены общественного блага лежит категория *общественной предельной полезности*, или *что то же* — *общественной необходимости*, или, *что то же* — *общественных предельных издержек*. Каково содержание этих категорий?

Слово «предельная» в словосочетании «общественная предельная полезность» обозначает ту степень насущности или неудовлетворенности некоей потребности общества, за которой следует действие (издержки) по снижению насущности данной потребности. Это действие, с известными оговорками, уже можно называть ценой общественного блага.

Подчеркнем качественное различие содержания общественной предельной полезности от традиционной предельной полезности.

Если в отношении «частного» экономического блага категории «предельная полезность» и «предельные издержки» без труда соотносятся с различными субъектами рынка — покупателями (потребителями) и продавцами

(производителями), то в случае общественного товара такой возможности нет. Общество (государство) одновременно выступает в двух лицах. Это усиливает аргументацию по поводу тождественности категорий «общественная предельная полезность», «общественные предельные издержки», «общественная необходимость», что автоматически подчеркивает специфику общественного товара как экономического блага.

Кроме того, небезынтересно было бы узнать, как графически выглядят кривые предложения и спроса общественных товаров и осуществима ли в принципе задача их построения с таким сильным ограничением, как нулевой прирост их ценности? Специфика общественных благ как раз в том и состоит, что их фундаментальные свойства неисключаемости и несоперничества «сильнее» предельных полезностей индивидуальных кривых спроса и предложения. Свойства чистых общественных товаров «мешают» субъективным оценкам полезности реализоваться на практике. Какую бы высокую оценку ни придавал человек тому или иному чистому общественному благу, это не имеет большого значения для реального бытия последнего. Значение имеет общественная предельная полезность, а не просто предельная полезность. Общественная полезность дает возможность человеку скрывать свою истинную зависимость от данного блага и платить за него наравне с другими членами общества. Кто-то нуждается в общественном благе больше, чем другой, но в том-то и дело, что это никак не может повлиять на издержки воспроизводства общественной ценности.

Приведем пример, наглядно поясняющий содержание категории «общественная предельная полезность».

Мост является желанным общественным благом для жителей некоего городка. Нет других источников финансирования строительства моста, кроме их личных сбережений. Строительство, разумеется, имеет свою смету (цену). Разделенная на всех, данная цена приобретает смысл личной жертвы ради общего блага. Эта жертва, или плата не может быть названа ни предельной полезностью, ни предельными издержками, так как она равна для каждого и приростного характера цены здесь нет. Предельно-дифференцированный характер если и можно усмотреть в данном случае, то он проявляется в выборе каждого — участвовать или не участвовать в производстве общего блага, согласиться или нет с предлагаемой общественной благом жертвой. Формально строительство моста не начнется пока последний житель не внесет свою лепту — мост не может быть построен на 99%. Потребительную стоимость всякого общественного блага следует рассматривать как нечто цельное, неделимое, в принципе не обладающее незавершенным производством. Сказанное также не следует интерпретировать таким образом, что появление общественного блага целиком зависит от одного человека или группы людей. Если один или несколько человек не соглашаются внести свой вклад, а другие берут его издержки на себя — благо все равно появится, правда рядом будут присутствовать так называемые безбилетники.

Не важно, кто производит общественное благо — один человек из альтруистических побуждений или все общество из соображений выгоды. Не важно, кто является носителем актуальной общественной потребности — один сознательный или группа бессознательных индивидов. Не важно, кто уберет камень с дороги — один сильный или сотня слабых. Важно само значение силы, способное сдвинуть камень, а не то, кому она принадлежит. И если сила не достигнет определенного *предельного* значения, доброе для всех дело не свершится, общественное благо не будет произведено и камень останется на дороге. Данное предельное значение силы, направленное на удовлетворение общественной потребности, вне зависимости от того, принадлежит ли она *одному* человеку, группе людей или всему обществу, называется предельной *общественной* полезностью.

Нет предельной общественной потребности, нет и цены общественного блага, так как нет силы, способной произвести его. В нашем примере, если 40 человек из ста полностью соглашаются взять на себя издержки по возведению моста, «мирясь» с существованием шестидесяти «безбилетников», то насущность и актуальность общественной потребности этих сорока человек и составляет содержание категории «общественные предельные издержки», равные общественной предельной полезности. Однако, если, предположим, пропорция составит 39 «строителей» против шестидесяти одного «безбилетника», строительство моста не начнется, так как альтруистической силы потребности этих тридцати девяти человек, допустим, будет уже недостаточно, чтобы преодолеть эгоизм и инертность остальных членов общества.

Так как чистое общественное благо — благо для всех, «действие для всех», то в основании общественной предельной полезности в той или иной степени лежат альтруистические мотивы. При прочих равных условиях они будут тем сильнее, чем меньшее количество лиц участвует в производстве общественного блага. Даже когда общественное благо предполагает помимо общих равных издержек и общие выгоды от его потребления (то же строительство моста), это обстоятельство до некоторой степени затемняет нравственный аспект общественного блага, но не лишает его полностью. Если при строительстве моста кто-то один откажется от участия, а остальные 99 человек возьмут на себя его издержки с тем условием, что тот лишается возможности пользоваться мостом, то перед нами уже не чистое общественное благо, а смешанное, называемое «клубным». Несмотря на то, что *абсолютное* большинство пользуется благом, оно *не абсолютно* общественное, не чистое благо, а относительно общественное, *смешанное* благо, так как принцип неисключаемости нарушен. Чтобы вернуться обратно из «смешанного» состояния в «чистое», обществу необходимо «смириться» с существованием «безбилетника». Соотношение категорий общественной и частной предельной полезности и определяет, в конечном итоге, степень «чистоты» общественного блага.

Во всяком случае, ценность чистого общественного блага если не предполагает, то и не отрицает наличие тех, кто будет пользоваться услугами блага бесплатно. И чем больше «прикосновений» к «телу» общественной полезности, тем выше значимость блага. Тем выше разница между конкретными издержками воспроизводства, которые вполне уместно назвать себестоимостью конкретного чистого блага и потенциальной или максимальной величиной его «бесплатных» потребителей.

При прочих равных условиях, чем выше потребность (в том числе и общественная), тем выше полезность и ценность блага. Освещенная улица в многочисленном городе значит больше, чем в деревне; маяк в открытом море не имеет никакого значения, но на перекрестке морских путей приобретает тем большую значимость, чем он оживленнее.

Субстанцией экономической ценности является категория «экономический излишек». Поскольку «микроэкономических» предельных величин у чистого общественного блага быть не может, его излишек иного рода, чем у частного блага.

Продемонстрируем прием, с помощью которого у общественных благ можно измерить потребительский излишек.

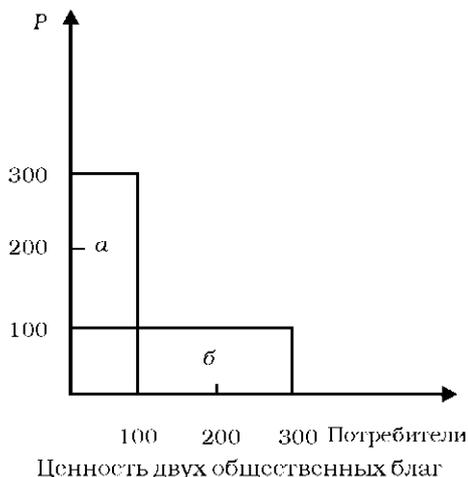
Издавна человек десятую часть своих доходов или имущества в виде жертвоприношений отдавал высшим силам. Традиция сохранилась и во времена христианства — так называемая папская десятина. По-видимому, имеется глубоко укорененное нравственное начало в сущностной природе человека, понуждающее его отдавать часть имущества на цели, напрямую не связанные с личным благополучием. Почему бы не предположить, что издержки производства общественного блага могут «питаться» этой древ-

нейшей общечеловеческой потребностью жертвовать десятую часть своего богатства высшим силам? Тогда, разделив издержки воспроизводства общественного блага на десятую часть среднедушевого годового дохода, мы получим число «спонсоров» общественного блага.

Данное число играет ту же роль в определении излишка общественной ценности, что и реальная цена спроса в определении излишка потребителя частного блага. Напомним, излишек потребителя — это разница между фактической ценой товара и максимальной, которую готов заплатить покупатель. Общественный излишек блага — это разница между реальной ценой воспроизводства общественного блага и максимальной полезностью, получаемой бесплатно всеми членами общества. Например, реальные затраты на национальную оборону составляют 1 млрд дол., что при средней ставке подоходного налога в 10 % и среднегодовом доходе на душу населения в 10 тыс. дол. соответствует налоговым изъятиям у ста тысяч человек. Государство, допустим, насчитывает 10 млн человек. Следовательно, излишком полезности общественного блага «национальная оборона» бесплатно пользуется 9 млн 900 тыс. человек (10 млн – 100 тыс.). Благодаря неисключаемости и несоперничеству в потреблении, эти люди сэкономили 99 млрд дол. (9 млн 900 тыс. человек умножаем на налог в 1 000 дол.). Это и есть *стоимостная форма излишка общественного блага*. Отношение количества людей, *бесплатно* пользующихся услугами общественного блага к общей численности населения страны можно назвать коэффициентом общественной ценности блага. В нашем примере он равен 0,99 (9 млн 900 тыс. чел. / 10 млн чел.).

Представляется целесообразным различать *валовую* и *чистую* полезность общественного блага. Под первой можно понимать полезность, получаемую *всеми* потребителями общественного блага; под второй — полезность, получаемую только теми, *кто не участвовал в его производстве*. Соответственно можно выделить валовой и чистый коэффициенты производства и потребления чистых общественных благ. Валовой коэффициент — отношение количества всех потребителей общественного блага к числу его производителей, тогда как чистый коэффициент — отношение только тех потребителей общественного блага, которые не участвовали в его производстве. Например, если в производстве общественного блага участвовало 35 человек, а его услугами, помимо них, пользовалось 70 человек, то коэффициент валовой эффективности будет определяться как $70 + 35/35$, а чистой — как $70/35$.

Вполне возможно дать и графическую иллюстрацию излишка общественного блага (см. рисунок). Для этого на вертикальной оси откладывается себестоимость производства некоего чистого общественного блага (P), а на горизонтальной — число его бесплатных или «чистых» потребителей.



На рисунке представлены два общественных блага *а* и *б* одинаковой ценности (так как их площади равны). Но что означает вертикальное положение блага *а* и горизонтальное блага *б*? Благо *б* «проигрывает» по цене и, следовательно, качеству блага *а* (300 ден. ед. > 100 ден. ед.), но за счет большего числа бесплатных (чистых) потребителей «догоняет» его по общей значимости (ценности). Например, потребители блага *а* пользуются более качественной инфраструктурой дорог или бесплатным средним образованием

за счет более высокой ее стоимости. Тогда как потребители блага b менее взыскательны к качеству своего блага, зато превосходят своим количеством. Необходимо сразу оговориться, что предложенный метод оценки и сравнения ценности общественных благ применим только для стран, которые мало отличаются друг от друга уровнем экономического развития и численностью населения (например, для Англии и Франции). Для стран, значительно отличающихся как уровнем жизни, так и численностью населения (например, Китай и Польша), достаточно на вертикальной оси отложить не абсолютное значение цены чистого общественного блага, а относительное — скажем, расходы на национальную оборону, приходящиеся на душу населения.

Экономисты давно критикуют традиционные макропоказатели, измеряющие национальный продукт — ВВП (ВНП), национальный доход и т. д. Главный недостаток национальной системы счетов — неадекватность оценки качества жизни. Например, рост национального дохода часто достигается за счет усиления эксплуатации рабочего времени или игнорирования экологических факторов. Благодаря своим оригинальным свойствам, чистые общественные блага предоставляют возможность подойти к проблеме определения общественной ценности и качества жизни с новой стороны, имеющей, на наш взгляд, ярко выраженный прикладной аспект.

Возрастание свободы — критерий эволюции общества. С этой мыслью согласны даже непримиримые философские школы. «Военные» и «полицейские» затраты государственного бюджета свидетельствуют о *текущем* несовершенстве мира, препятствующего гармоническому *будущему*. Чем больше «военно-полицейской» необходимости, тем меньше свободы. Нет ли среди общественных благ таких, которые демонстрировали бы преимущество одного общества перед другим в экономии свободного времени? Имеются ли среди чистых благ такие, которые выражают необходимую, но рутинную работу, подобно труду «неудачного» землепользователя, компенсирующего низкое качество своего участка дополнительными издержками труда? Общество с высоким уровнем культуры и самосознания будет тратить на правоохранительную деятельность меньше, чем общество с высокой преступностью. Экономия времени и трудовых ресурсов «высококультурного общества», по экономической сути, ничем принципиально не отличается от дифференциальной природной ренты, приносимой плодородным участком земли. Короче говоря, общество, способное обходиться небольшими тратами на борьбу с внешними и внутренними врагами, имеет больше возможностей в виде некой *социальной ренты*.

«Линию разлома» между общественной необходимостью и свободой предлагается провести при помощи коэффициента общественной ценности конкретного чистого блага — «национальная оборона». Напомним, числитель коэффициента отражает число «чистых» потребителей полезности общественного блага — национальную оборону, т. е. тех, кто не участвовал в его производстве и, следовательно, имел возможность использовать свое свободное время для удовлетворения каких-то личных потребностей и интересов (в знаменателе — общая численность населения страны). Чем ближе значение показателя к единице, тем выше возможности общественного выбора и качество жизни. Если признается значимость свободного времени для оценки качества жизни, «знаменитый» индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) может быть скорректирован. Как известно, данный показатель является агрегированным от трех индексов, каждый из которых имеет одинаковый удельный вес (1/3). Первый — индекс продолжительности жизни, второй — индекс уровня образования, третий — индекс ВВП на душу населения (по паритету ППС). Максимальное значение индекса равно единице. Если признается значимость свободного времени для качества жизни не меньшая, чем у каждого из трех индексов, тогда это долж-

но отразиться на равенстве их удельных весов, т. е. каждый из них будет весить теперь $1/4$ (чтобы в сумме была единица). Если же свободное время имеет меньшее значение, тогда возможны многочисленные варианты с распределением весов между «четверкой». Самым приемлемым, на наш взгляд, является вариант, когда своим весом будут делиться не все три индекса, а самый «субъективный» и «слабый» из них — индекс достигнутого образования. Этим мы вовсе не отрицаем того очевидного факта, что современная экономика есть экономика знаний. Просто индекс достигнутого образования на $2/3$ определяется уровнем грамотности; оставшаяся треть отражает долю учащихся в численности населения. Эти данные дают очень приблизительное представление о качестве образования, о качестве научного потенциала нации. Грамотность — это нижний предел, предпосылка той интеллектуальной силы, которая собственно и двигает общество по пути прогресса. Например, Япония и Алжир могут не очень сильно отличаться по уровню охвата населения грамотностью, но качество образования, качество науки тем более, вряд ли сопоставимы. Поэтому мы выступаем за то, чтобы индексы продолжительности жизни и уровня ВВП на душу населения остались при своих «старых» весах, но индекс уровня образования в какой-то мере, например, наполовину «поделился» бы своим весом с индексом свободного общественного времени. Тогда, в нашем случае нетто-коэффициент эффективности производства и потребления общественного блага «национальная оборона» в государствах А и Б следует умножить на $1/6$. Полученные значения соответствующим образом повлияют на общее значение индекса человеческого развития в разных странах.

Например, в государстве А расходы на национальную безопасность составляют 1 млрд ед., в государстве Б — 100 млн ед. Десятую часть своего среднегодового дохода население обоих государств готово отдавать на финансирование данного блага. Для государства А, допустим, это составляет сумму в 2 000 ед., для Б — 500 ед. Население государства А — 10 млн чел., государства Б — 17 млн чел. Тогда бремя производителей в государстве А понесут 500 тыс. чел. ($1 \text{ млрд} / 2 \text{ 000}$), в Б — 200 тыс. чел. ($100 \text{ млн} / 500$). Чистых потребителей в государстве А — 9,5 млн ($10 \text{ млн} - 0,5 \text{ млн}$); в Б — 16 млн 800 тыс. Коэффициент общественной ценности для А — 0,95; для Б — 0,988 ($16,8 / 17$). Допустим, далее, что ИРЧП государства А равен 0,9. Причем каждый из трех интегрирующих его индексов (для упрощения расчетов) вносит одинаковый вклад — по 0,3. Согласно предлагаемой методике, коэффициент общественной ценности для государства А (0,95) умножается на $1/6$, а также индекс образования (0,3) умножается на $1/6$. Тогда «новый» ИРЧП составит $0,3 + 0,3 + 0,3 \times 1/6 + 0,95 \times 1/6 = 0,8075$.

Общественные товары — это те сваи, на которых держится общественное здание. Без них невозможно существование государства. Конкретное воплощение принципов государственности проявляется в производстве чистых общественных благ определенного качества. Качество блага — неперемutable условие его ценности. Ценность связана с эффективностью. Таким образом, себестоимость и потребление общественных благ, концентрированное выражение которых заключено в категории «общественная предельная полезность», дают представление о качестве «государственности», о качестве жизни.

Чтобы решить проблему общественной ценности и связанную с ней проблему качества жизни, достаточно на горизонтальной оси вместо количества товара откладывать число потребителей общественного блага (последнее, по определению, неделимо и едино). С помощью специального методологического приема определяется число непосредственных производителей и «чистых» потребителей общественного блага. Отношение последних к общей численности населения страны косвенно свидетельствует о величине общественного свободного времени, имеющего прямое отношение к качеству жизни, к ИРЧП.

Вершины, достигнутые в качестве производства общественных благ, навсегда остаются общественным достоянием, неким гражданским стандартом. Даже если экономика отброшена назад и не может позволить себе прежних отчислений на общественную полезность, стандарт качества общественного блага навеки остался в общественном сознании как норма, к которой необходимо стремиться. Вот почему ценность «общественные блага» может одновременно рассматриваться как принцип государственного устройства и как результат развития этого принципа. Начало и конец социально-экономического развития парадоксальным образом совпадают в категории «чистые общественные блага». Именно поэтому они могут служить лакмусовой бумажкой качества жизни, качества социально-экономического развития в разных странах.

Литература

1. Менгер, К. Основания политической экономии / К. Менгер: пер. Г.К. Тихтина и И.А. Абергуса. — М.: Директ-Медиа, 2007.
2. Пономаренко, Е.В. Экономика и финансы общественного сектора: учеб. / Е.В. Пономаренко, В.А. Исаев. — М.: ИПФРА-М, 2007.
3. Самуэльсон, П. Чистая теория общественных расходов / П. Самуэльсон: пер. И.А. Романиского // Вехи экономической мысли: в 4 т. — СПб.: Экон. шк. — Т. 4, 2004.

*Статья поступила
в редакцию 02.11. 2012 г.*

Е.В. ПРУДНИКОВА

ИННОВАЦИИ КАК ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЙ ФАКТОР ПРОЦЕССОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

В экономической литературе последних десятилетий наблюдается резкая дифференциация взглядов на сущность процессов экономического развития и экономического роста. Безусловно, одной из важнейших целей макроэкономической политики является экономический рост. Достижение данной цели обеспечивает опережающий рост реального объема продукции (ВВП) по сравнению с ростом населения с целью повышения жизненного уровня. В этой связи под экономическим ростом мы понимаем долгосрочную тенденцию увеличения реального выпуска на душу населения. Экономический рост является предметом научных изысканий ученых-экономистов дальнего зарубежья (К. Маркс, Й.А. Шумпетер, Дж.М. Кейнс, П.Э. Самуэльсон, А. Маршалл, С. Фишер, Дж.К. Гэлбрейт и т. д.), российских экономистов (Н.Д. Кондратьев, Л.И. Абалкин, С.Ю. Глазьев, Д.С. Львов, С.Ю. Румянцева, Ю.В. Яковец и других), а также белорусских ученых (Л.Н. Нехорошева, Н.И. Богдан, В.Н. Шимов, М.И. Демчук, А.Т. Юркевич, В.Г. Гусаков и т. д.). Довольно часто экономисты отождествляют экономическое развитие с прогрессом или эволюцией и реже — с экономическим ростом. В связи с этим представляется целесообразным уточнить экономи-

Елена Владимировна ПРУДНИКОВА, аспирантка БГУ, преподаватель кафедры экономической теории Полоцкого государственного университета.

□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□. □□□□□□□□.
□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□. □□□□□□□□□□.