

СХОЛАСТИЧНОСТЬ В МИКРОЕКОНОМИКЕ: ВОЗМОЖНО ЛИ ЭЛИМИНИРОВАНИЕ?

ХМЕЛЬ С. Н., ХМЕЛЬ В. И., ЛЮБУШКИНА И. А.

УДК 330.123.3

Хмель С. Н., Хмель В. И., Любушкина И. А. Схоластичность в микроэкономике: возможно ли элиминирование?

Проведен анализ основных положений современного учебного курса микроэкономики с точки зрения возможности их практического использования в процессе хозяйственной деятельности. Показана схоластичность маржиналистской методики определения рационального потребительского выбора и оптимального количества производственных ресурсов, используемых фирмой. Рассмотрены и оценены возможности преодоления указанного недостатка путем уточнения некоторых категорий и практической адаптации показателя, характеризующего отдачу производственных ресурсов. Сделан и обоснован вывод о том, что попытки элиминирования проявлений схоластичности в современной микроэкономике, базирующейся на маржиналистской концепции экономического анализа, не могут дать желаемого результата.

Ключевые слова: микроэкономика, маржинализм, экономическая схоластичность, методика микроэкономического анализа.

Библ.: 8.

Хмель Сергей Николаевич – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории, Национальный аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт» (ул. Чкалова, 17, Харьков, 61070, Украина)

E-mail: xmel.p@yandex.ua

Хмель Валентина Ивановна – старший преподаватель, кафедра экономической теории, Национальный аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт» (ул. Чкалова, 17, Харьков, 61070, Украина)

E-mail: xmel.p@yandex.ua

Любушкина Ирина Александровна – ассистентка, кафедра экономической теории, Национальный аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт» (ул. Чкалова, 17, Харьков, 61070, Украина)

УДК 330.123.3

Хмель С. М., Хмель В. И., Любушкина И. О. Схоластичность в микроэкономике: чи можливе елімінавання?

Проведено аналіз основних положень сучасного навчального курсу мікроекономіки з точки зору можливості їх практичного використання в процесі господарської діяльності. Показана схоластичність маржиналістської методики визначення раціонального споживчого вибору і оптимальної кількості виробничих ресурсів, які використовуються фірмою. Розглянуто та оцінено можливості подолання зазначеного недоліку шляхом уточнення деяких категорій і практичної адаптації показника, що характеризує віддачу виробничих ресурсів. Зроблено і обґрунтовано висновок про те, що спроби елімінавання проявів схоластичності в сучасній мікроекономіці, яка базується на маржиналістській концепції економічного аналізу, не можуть дати бажаного результату.

Ключові слова: мікроекономіка, маржиналізм, економічна схоластичність, методика мікроекономічного аналізу.

Бібл.: 8.

Хмель Сергій Миколайович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» (вул. Чкалова, 17, Харків, 61070, Україна)

E-mail: xmel.p@yandex.ua

Хмель Валентина Іванівна – старший викладач, кафедра економічної теорії, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» (вул. Чкалова, 17, Харків, 61070, Україна)

E-mail: xmel.p@yandex.ua

Любушкіна Ірина Олександрівна – асистент, кафедра економічної теорії, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» (вул. Чкалова, 17, Харків, 61070, Україна)

UDC 330.123.3

Khmel S. N., Khmel V. I., Lyubushkina I. A. Scholasticity in Micro-economics: is Elimination Possible?

The article conducts analysis of main provisions of the modern training course of micro-economics from the point of view of a possibility of their practical use in the process of economic activity. It shows scholasticity of marginalistic methods of identification of a rational customer choice and optimal number of production resources used by a firm. It considers and assesses possibilities of overcoming the said shortcoming by means of specification of some categories and practical adaptation of the indicator, which characterises efficiency of production resources. It draws and justifies the conclusion that efforts of elimination of manifestations of scholasticity in the modern micro-economics, based on marginalistic concept of economic analysis, cannot deliver the desired output.

Key words: micro-economy, marginalism, economic scholasticity, methods of micro-economic analysis.

Bibl.: 8.

Khmel Sergey N. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic Theory, National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy (vul. Chkalova, 17, Kharkiv, 61070, Ukraine)

E-mail: xmel.p@yandex.ua

Khmel Valentina I. – Senior Lecturer, Department of Economic Theory, National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy (vul. Chkalova, 17, Kharkiv, 61070, Ukraine)

E-mail: xmel.p@yandex.ua

Lyubushkina Irina A. – Assistant, Department of Economic Theory, National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy (vul. Chkalova, 17, Kharkiv, 61070, Ukraine)

Приватизационно-рыночная революция в странах, которые когда-то были республиками СССР, привела, помимо всего прочего, к «революции» в умах проживающих здесь экономистов-теоретиков.

Отойдя от марксистской политэкономии (что, в принципе, было правильным), наши экономисты-теоретики стали «западниками», взяв на вооружение, в частности, постулаты маржинализма. Проблема в том, что многие западные экономикотеоретические концеп-

ции были восприняты нами по-школярски, некритически, что мы забыли мудрый совет Р. Декарта: «Во всем нужно сомневаться». Сказанное относится и к преподаванию у нас важнейшего раздела экономической теории – микроэкономики. В качестве основных учебников по микроэкономике мы рекомендуем студентам книги американских авторов, таких, как П. Самуэльсон и В. Нордхаус, К. Макконнелл, С. Брю и Ш. Флинн, Н. Г. Мэнкью и др. Но нужно заметить, что маржина-

листский подход к проблеме определения экономической эффективности функционирования предприятий, оптимального объема выпуска и количества подлежащих использованию ресурсов уязвим с точки зрения возможности практического применения теоретических разработок и рекомендаций, т. е. ему в значительной мере присуща схоластичность. Мы не случайно воспроизводим название науки в английском написании – *microeconomics*. Понятие «наука микроэкономика» не должно сводиться только лишь к ее американскому варианту. Что же касается украинских и российских учебников по микроэкономике, то, не в обиду их авторам будь сказано, эти книги представляют собой более или менее удачные пересказы «microeconomics».

Цель данной статьи – попытаться установить, насколько возможной является «десхоластизация» современного учебного курса «microeconomics» за счет использования приемов герменевтики, уточнения и конкретизации некоторых важных положений и категорий, рассматриваемых при его изучении.

Изучение любой науки начинается с выяснения сути ее предмета. Каждая наука имеет свой предмет, т. е. занимается исследованием каких-то проблем, которые не затрагиваются непосредственно другими науками. Только в этом случае данное направление интеллектуальной деятельности может рассматриваться как самостоятельная наука. Далее, очень важно, чтобы наука давала результат, полезный с точки зрения решения тех или иных проблем, связанных с практической деятельностью людей. В противном случае она заслуживает обвинений в схоластичности. Но такой результат, рассматриваемый как итог научных изысканий именно в данной конкретной области, может быть получен лишь при условии четкой предметной идентификации науки (иначе будут основания считать его заслугой других наук). Таким образом, проблема четкого и корректного определения предмета микроэкономики имеет определенное отношение к теме нашей статьи и заслуживает того, чтобы быть затронутой здесь.

В качестве одного из основных и наиболее авторитетных учебников по микроэкономике у нас принята книга «Экономикс: принципы, проблемы и политика» американских авторов К. Р. Макконнелла, С. Л. Брю и Ш. М. Флинна. Нужно отметить, что в разных изданиях названного учебника его авторы, проявляя творческий подход, дают нестереотипные определения предмета данной науки. В то же время, отличаясь друг от друга по форме, эти определения едины по содержанию, и всем им присущ серьезнейший, принципиально важный недостаток – они не раскрывают специфики, особенностей предмета микроэкономики как науки самостоятельной. Приведем цитату из 18-го издания учебника К. Р. Макконнелла, С. Л. Брю и Ш. М. Флинна: «Микроэкономикс – это часть экономикс, занимающаяся отдельными единицами, такими, как человек, домашнее хозяйство, фирма или отрасль. На данном уровне анализа экономист изучает характеристики отдельной экономической единицы или очень небольшой части экономики и делает это, можно сказать, под микроско-

пом. В микроэкономикс мы говорим об отдельно взятой отрасли, фирме или домохозяйстве. Мы измеряем цену конкретного продукта, число работников в отдельно взятой компании, доходы, прибыль конкретной фирмы или домохозяйства, расходы конкретной фирмы, государственного учреждения или семьи» [3, с. 7].

Но дело в том, что микроэкономика рассматривает деятельность фирмы, домохозяйства, отрасли с определенной точки зрения, в определенном аспекте (а в каком именно, авторы учебника «Экономикс» не объясняют). Прикладная экономика, представленная такими дисциплинами, как экономика предприятия, анализ хозяйственной деятельности, финансы, бухгалтерский учет и др., рассматривает вопросы, связанные и с ценообразованием, и с образованием и распределением доходов фирм, и с использованием рабочей силы, причем делает это именно «под микроскопом». Следовательно, приведенное определение вполне можно считать определением предмета какой-нибудь науки из тех, которые относятся к прикладной экономике (а то и любой из них). Признавая заслуги и научный авторитет К. Р. Макконнелла, С. Л. Брю и Ш. М. Флинна, все-таки нужно сказать, что их формулировку предмета микроэкономики никак нельзя признать удачной, адекватной задаче отразить специфику, индивидуальное содержание именно этой науки.

В учебниках других авторов, во всяком случае, в тех, с которыми нам довелось ознакомиться, определение предмета микроэкономики также является весьма расплывчатым, слишком уж «всеохватывающим» [См., напр.: 5, с. 53; 8, с. 18; 4, с. 20-21; 1, с. 8 – 9].

Критерием удачного определения предмета любой науки является ее идентифицируемость без указания названия самой науки в формулировке. Проще сказать, задача заключается в том, чтобы была возможность по определению предмета «угадать» науку, если ее название, допустим, исчезнет из формулировки. Что касается микроэкономики, то нами предлагается такой вариант определения ее предмета: микроэкономика исследует процесс деятельности отдельных экономических единиц в аспекте выявления объективных закономерностей, обуславливающих зависимость результатов функционирования производственных микросистем от действий людей, связанных с ведением хозяйства в рамках этих систем, с учетом влияния на них факторов внешней среды.

Предположим, что название науки из определения ее предмета исчезло. Можно ли установить, какая наука имеется в виду? Попробуем это сделать.

Во-первых, понятно, что речь идет об экономической науке, поскольку она занимается проблемами, связанными с хозяйственной деятельностью, ведением хозяйства.

Во-вторых, четко указано на то, что эта наука относится к экономической теории, а не к прикладной экономике, ведь ее задача – выявление объективных экономических закономерностей.

В-третьих, определение «не подходит» ни для политэкономии, ни для макроэкономики, т. к. ясно сказано: объектом исследования науки, о которой идет

речь, являются отдельные экономические единицы, а не экономика в целом.

Таким образом, остается сделать вывод, что предложенное определение является определением предмета именно микроэкономики и только микроэкономики. Теперь ясно вырисовываются цели и задачи этой науки как науки самостоятельной, особой.

Благодаря точному отражению в определении предмета науки ее специфики четко обозначается практическая функция данной науки. Таким образом, снимается хотя бы проблема возможного «обвинения» науки в схоластичности еще до изучения, на этапе уточнения ее целей и задач.

Изучение микроэкономики должно начинаться с выяснения принципов потребительского выбора. В экономической литературе рассматриваются два подхода к проблеме анализа и прогнозирования поведения потребителя на рынке – кардиналистский и ординалистский. Суть первого – определение оптимальной (максимизирующей общую полезность) комбинации товаров по правилу равенства соотношений величин предельных полезностей и цен по всем рассматриваемым товарам. Нужно добиться того, чтобы на единицу стоимости каждого товара приходилась одна и та же величина предельной полезности [1, с. 86 – 88; 3, с. 162 – 165; 4, с. 160 – 162; 8, с. 129 – 130]. Кардиналистское правило максимизации полезности часто рассматривается под названием «второй закон Госсена». Объясняется это правило с помощью цифровых примеров, в которых фигурируют величины предельной полезности товаров, выраженные в условных единицах полезности (ютилях), и цены товаров (в денежных единицах). На таких примерах преподаватели показывают студентам, что, действительно, выполнение требования второго закона Госсена позволяет максимизировать общую полезность (т.е. обеспечить максимальный уровень удовлетворения) при определенном доходе потребителя.

Схоластичность в данном случае проявляется прежде всего в том, что анализируются ситуации, характеризующиеся наличием точной информации о величине предельной полезности товара. Предполагается, что потребитель четко определил, сколько ютилей дадут ему первая, вторая, третья и т. д. единицы товара. В реальной действительности, конечно, ни один покупатель, пришедший на рынок, не имеет в руках такого «реестра» предельной полезности. Он имеет нечто подобное в своей голове, однако вряд ли «наполнение» каждой единицы каждого товара ютиями представлено здесь так же четко, как в примерах, рассматриваемых на лекциях и семинарских занятиях по микроэкономике. Кроме того, величина полезности товара – понятие в значительной мере ситуативное, т. е. мнение потребителя о том, насколько полезен тот или иной продукт, может изменяться (иногда быстро и заметно) под влиянием самых разных факторов.

Но даже если потребитель четко представляет себе величины полезности каждой единицы товара, этот факт сам по себе мало что означает с точки зрения решения задачи прогнозирования потребительского вы-

бора. Такая информация должна быть каким-то образом передана от потребителя к производителю (продавцу). Как это может выглядеть в реальной действительности? Неужели производитель должен опрашивать возможных покупателей, пытаться выяснить, на сколько ютилей «тянет» в их представлении первая единица товара, вторая единица и т. д.? Разумеется, абсолютное большинство потребителей не сможет корректно ответить на подобный вопрос (да и не захочет отвечать). Таким образом, возникают серьезные сомнения в возможности реального, практического использования кардиналистской теории потребительского выбора, т. е. имеются основания назвать ее схоластической. На этом в свое время акцентировали внимание многие экономисты – сторонники ординалистского подхода к проблеме потребительского выбора, критиковавшие кардиналистскую концепцию.

Тем не менее, кардиналистская теория не подлежит безусловному отрицанию. Кардиналистское правило максимизации полезности должно рассматриваться при изучении курса микроэкономики, однако объяснение механизма его использования в современных учебных пособиях является не очень удачным – оно нуждается в некоторых уточнениях.

Авторы учебников по микроэкономике не растолковывают читателю, что производитель (продавец) может узнать о том, каковы представления покупателя о величинах предельной полезности отдельных единиц товара, о ее динамике, даже не вступая в непосредственный контакт с потребителем, не задавая ему никаких вопросов. Как это сделать, объяснил в свое время А. Маршалл, который «связал» изменение предельной полезности с первым законом Госсена.

Если удастся построить кривую спроса потребителя на данный товар (задача непростая, но, в принципе, решаемая), появится возможность определить, какова полезность каждой единицы товара в представлении данного субъекта рынка. Допустим, если кривая спроса показывает, что за одну (первую) единицу товара покупатель согласен заплатить 10 грн, а две единицы товара он желает и может купить за 9 грн, а три – за 8 грн, то что мешает нам выразить предельную полезность первой единицы 10-ю ютиями, второй – 9-ю ютиями, третьей – 8-ю ютиями? Ведь ютиль – это условная единица измерения величины полезности. Понаблюдав за поведением потребителя на рынке, за его реакцией на изменение цены товара и построив кривую спроса, продавец и получит ту самую таблицу, в которой отражена динамика предельной полезности. При этом сам потребитель может и не догадываться о том, что стал объектом наблюдения (ему даже вовсе не обязательно знать термины «предельная полезность», «ютиль» и т. п.).

Если вышеизложенные положения найдут свое отражение в учебниках (чего пока не наблюдается), это будет способствовать десхоластической «реабилитации» кардиналистской теории потребительского поведения.

Ординалистский подход к проблеме оптимального потребительского выбора основан на рассмотрении графиков кривых безразличия (индифферентности) и бюджетной линии [1, с. 90 – 107; 3, с. 175 – 179; 4, с. 162 – 179,

183 – 193; 8, с. 109 – 128]. Чтобы определить наилучшую из доступных потребителю комбинаций двух товаров, нужно совместить карту кривых безразличия с бюджетной линией и найти точку соприкосновения последней с одной из кривых безразличия.

Построение кривой безразличия возможно в том случае, когда известны хотя бы три – четыре равнополезные для потребителя комбинации двух товаров. Вопрос в том, как определить такие комбинации. Если мы не обладаем способностями телепатического восприятия и не можем прочесть мысли потребителя, то у нас есть только один способ решения этой задачи – опрос с целью получения нужной информации. При этом нужно будет, по всей видимости, опрашивать не одного человека, а множество потенциальных покупателей. Понятно, что работа такого рода требует больших затрат времени и сил; а самая главная проблема заключается в том, что в большинстве случаев наш респондент не будет иметь ни малейшего желания сотрудничать с нами и не станет затруднять себя поисками корректного ответа на поставленный вопрос. Кроме того, вкусы, предпочтения людей изменчивы, и если даже удастся построить кривую безразличия сегодня, это вовсе не означает, что она будет, так сказать, пригодна для использования завтра. Далее, большая проблема заключается и в том, что для построения кривых безразличия требуется попарная группировка товаров – а ведь они потребляются в значительно большем количестве, и придется «связывать» товар А не только с товаром В, но и с товарами С, Д и т. д.

Не случайно кривые безразличия (индифферентности) фигурируют только на страницах учебников – в реальной экономической практике, очевидно, они никогда и никем не использовались.

Что касается бюджетной линии, то ее построить не менее сложно, чем кривую безразличия. Нет, начертить этот график совсем не трудно, но ведь нужно обладать информацией о том, какую сумму денег потребитель будет расходовать на покупку двух определенных товаров. Здесь появляются те же проблемы, о которых шла речь при рассмотрении вопроса о построении кривой безразличия. Наблюдение за поведением потребителя на рынке с целью фиксирования различных комбинаций этих двух товаров, приобретаемых данным субъектом, также мало что даст с точки зрения решения задачи построения бюджетной линии. Переход от одной комбинации к другой может быть связан или с изменением дохода покупателя, или с изменениями цен товаров (а возможно и то, и другое одновременно). В любом случае новая комбинация товаров будет относиться уже к другой бюджетной линии. Напрашивается вывод, весьма неутешительный для приверженцев ординалистской теории: использование графика бюджетной линии в реальной хозяйственной практике очень и очень затруднено (если оно вообще возможно).

Таким образом, получается, что категории «кривая безразличия» и «бюджетная линия» являются чисто дефинитивными, и ординалистская концепция анализа и прогнозирования поведения потребителя, если рассуждать

объективно и называть вещи своими именами, должна быть отнесена к разряду схоластических. Реальных возможностей ее десхолатизации, к сожалению, не видно.

Учебный курс микроэкономики состоит из нескольких разделов. Пока что мы затронули только первый раздел, связанный с теорией поведения потребителя на рынке. Второй раздел имеет условное название «Теория производства фирмы». Здесь рассматриваются проблемы, связанные с определением оптимального количества производственных ресурсов, используемых фирмой, их рациональным комбинированием, т.е. выбором наилучшего технико-технологического варианта, определением оптимального объема выпуска продукции. Западная микроэкономика предлагает решать эти проблемы на основе использования маржиналистской концепции оценки эффективности производственной деятельности: от предельного продукта в натуральном выражении идти к предельному продукту в денежном выражении и сопоставлять последний с предельными издержками по ресурсу; сравнивать величины предельного дохода и предельных издержек фирмы. Правда, в учебниках по микроэкономике рассматривается и другой, немаржиналистский подход к проблеме определения оптимального объема производства, основанный на сопоставлении валового дохода и валовых издержек фирмы. Здесь авторы опираются на производственно-хозяйственную концепцию, издавна известную человечеству и применяемую (в той или иной форме) при любом социально-экономическом строе. Ее даже трудно назвать теоретической: чтобы понять целесообразность действий, которые ведут к увеличению превышения валового дохода над валовыми издержками, достаточно элементарного здравого смысла.

Вернемся к маржинализму. В качестве показателя производительности ресурса, его отдачи маржиналисты рассматривают предельный продукт. Определение этого понятия звучит следующим образом: «Предельный (приростный, маржинальный) продукт (*marginal product*) – дополнительный продукт, произведенный при использовании дополнительной единицы ресурса (количество всех других используемых ресурсов остается постоянным); равен изменению общего объема продукции, деленному на изменение количества использованного ресурса» [3, с. 991]. Предполагается, что в производственном процессе возможны такие ситуации, когда изменяется количество одного единственного ресурса из всех, используемых на предприятии; количество остальных ресурсов не изменяется. В одной из предыдущих публикаций нами были высказаны критические соображения, касающиеся данного показателя, раскрыта его явная схоластичность [6, с. 31 – 33]. Показатель «предельный продукт» в трактовке авторов современных учебников по микроэкономике дает пример построения умозрительных дефинитивно-теоретических схем, оторванных от реальной действительности. Рассчитать величину показателя, определение которого приведено выше, очевидно, практически невозможно.

В данном случае десхолатизация может заключаться в уточнении определения понятия «предельный продукт ресурса». Нужно принять во внимание тот факт, что не может быть изменения объема использования одного-единственного ресурса, а всегда изменяется количество нескольких из них. С учетом сказанного определение предельного продукта должно звучать так: это – дополнительный продукт, полученный при увеличении количества переменного ресурса на единицу при неизменном количестве других ресурсов (за исключением тех, которые являются дополняющими по отношению к данному ресурсу). Например, если единицей измерения количества переменного ресурса «труд» является человеко-час и в течение часа работник перерабатывает 10 кг сырья, то можно считать, что данное количество сырьевого материала представляет собой «единицу» этого ресурса. К одной дополнительной единице труда «привязана» одна дополнительная единица сырья, к двум – две и т. д. Разумеется, дополняющими по отношению к ресурсу «труд» выступают и многие другие ресурсы. Таким образом, попытка избавиться от схоластичности в данном случае означает замену термина «предельный продукт ресурса» термином «предельный продукт ресурсов». Это касается, естественно, не только предельного продукта в натуральном выражении, но и предельного продукта в денежной форме, который в 18-м издании учебника К. Макконнелла, С. Брю и Ш. Флинна «Экономикс» назван предельным доходом, получаемым от продукта [3, с. 991]. Понятие «предельные издержки на ресурс», соответственно, трансформируется в понятие «предельные издержки на ресурсы».

Эти новые термины не совсем корректны в том смысле, что может показаться, будто речь идет о всех ресурсах, используемых фирмой (а ведь на самом деле в данном случае имеются в виду некоторые из них). Очевидно, необходимо изменить сами термины, сделав их более точными. Например, если использовать понятия «предельный (дополнительный) продукт операции» и «предельные (дополнительные издержки операции)», будет легче понять их суть: производитель осуществил какие-то действия, провел операцию, в результате чего увеличился объем выпуска при определенном увеличении издержек, и сопоставление этих величин позволит оценить экономическую эффективность такой операции. Что касается самих названий показателей, то, в принципе, употребление слова «предельный» здесь представляется правомерным, поскольку в западной экономической литературе имеет место и такая трактовка понятия предельной величины: соотношение величин изменения двух переменных (например, предельная склонность к потреблению и предельная склонность к сбережению). С другой стороны, чем точнее название показателя отражает его суть, чем меньше вероятность неоднозначного толкования значения термина, тем лучше. Поэтому в данном случае, возможно, следует избегать употребления понятия «предельный», обозначив рассматриваемые показатели как «прирост продукта (выпуска) в результате операции» и «прирост издержек в результате операции».

Итак, мы пришли к выводу, что определить отдачу какого-либо одного, отдельно взятого ресурса, как это предлагает современная западная микроэкономика, невозможно. Следовательно, маржиналистская методика не позволяет решить и задачу определения оптимального количества ресурсов, т.е. обеспечить оптимальное комбинирование факторов производства. Короче говоря, имеются основания говорить о том, что ее практическое значение сомнительно, т.к. она оторвана от реального процесса производства.

Попытка десхолатизации маржиналистской методики оценки производительности ресурсов привела к пониманию необходимости рассмотрения при решении задач такого рода не отдельных, единичных ресурсов, а определенных комбинаций взаимосвязанных ресурсов.

Увеличив количество нескольких ресурсов и понеся при этом некоторые дополнительные издержки, производитель получит определенное увеличение объема выпуска. Если прирост продукта (выпуска) в стоимостном выражении превышает прирост издержек, можно считать, что операция была целесообразной с экономической точки зрения (и наоборот). Нарращивание объема использования ресурсов, входящих в данный набор, следует осуществлять, если прирост выпуска превышает прирост издержек, до тех пор, пока эти величины не станут одинаковыми. Так будет звучать «модернизированное» правило определения оптимального количества ресурсов («модернизированное» в том смысле, что рассматриваются уже не отдельные ресурсы, а их наборы). Но ведь это – не что иное, как повторение издревле известной экономической аксиомы, воспроизведение основного принципа рациональной хозяйственной деятельности, суть которого в том, что целесообразными являются те действия производителя, которые ведут к увеличению прибыли. Следовательно, попытка маржиналистов – представителей *microeconomics* внести что-то новое в экономическую науку, предложив свою методику оптимизации объема применяемых фирмой производственных ресурсов, оказалась неудачной: использование этой методики «в чистом виде» невозможно ввиду явной схоластичности, а десхолатизация «дезаурирует» ее как самостоятельную научную разработку.

Сказанное относится и к правилу определения оптимального объема выпуска продукции, при котором максимизируется прибыль или минимизируются убытки фирмы, известному как правило равенства предельного дохода и предельных издержек. Практическая возможность определения величин предельного дохода и предельных издержек фирмы представляется, по нашему мнению, несколько сомнительной [6, с. 34]. Если же принять во внимание сказанное выше о методике оценки экономической эффективности мероприятий, связанных с увеличением количества используемых ресурсов, то получится, что эта проблема «сливается» с проблемой оптимального объема производства.

Решая задачу, стоящую перед нами, мы затронули две узловые проблемы курса микроэкономики: принцип максимизации удовлетворения потребителя и принцип максимизации прибыли производителя. Конечно, при изучении

микроэкономики рассматриваются и другие вопросы, и в рамках статьи невозможно уделить внимание всем разделам этого обширного курса (хотя и они могут дать материал для анализа в контексте поднятой проблемы).

Делая **выводы**, можно сказать следующее:

- ✦ для современной науки «microeconomics» характерны многочисленные и серьезные проявления схоластичности;
- ✦ попытки элиминирования этих проявлений, предпринимаемые в рамках маржиналистской парадигмы, представляются малопродуктивными, что вызывает сомнения в ценности данной концепции с точки зрения ее использования в производственно-хозяйственной деятельности. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Аналітична економія: макроекономіка і мікроекономіка. У 2-х кн. / За ред. С. М. Панчишина, П. І. Островерха. – Кн. 2 : Мікроекономіка. – К. : Знання, 2006. – 437 с.
2. **Базілінська О. Я.** Мікроекономіка / О. Я. Базілінська, О. В. Мініна. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 352 с.
3. **Макконнелл К. Р.** Экономикс: принципы, проблемы и политика / Пер. 18-го англ. изд. / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю, Ш. М. Флинн. – М. : ИНФРА-М, 2011. – XXX, 1010 с.
4. Мікроекономіка / За ред. В. Д. Базилевича. – К. : Знання, 2008. – 679 с.
5. **Мэнкью Н. Г.** Принципы микроэкономики / Н. Г. Мэнкью / Пер. с англ. – СПб. : Питер, 2005. – 560 с.
6. **Хмель С. Н.** Маржиналистская схоластика / С. Н. Хмель, В. И. Хмель, И. Ю. Тур // Бизнес Информ. – 2012. – № 5. – С. 30 – 35.
7. Экономика / Под ред. А. С. Булатова. – М. : Экономика, 2006. – 831 с.
8. **Ястремський О. І.** Основи мікроекономіки / О. І. Ястремський, О. Г. Гриценко. – К. : Знання-Прес, 2007. – 579 с.

REFERENCES

- Analitychna ekonomiiia: makroekonomika i mikroekonomika* [Analytical economy: macroeconomics and microeconomics]. Kyiv: Znannia, 2006.
- Bazilinska, O. Ya., and Minina, O. V. *Mikroekonomika* [Microeconomics]. Kyiv: Tsentр uchbovoi literatury, 2009.
- Ekonomika* [Economy]. Moscow: Ekonomist, 2006.
- Khmel, S. N., Khmel, V. Y., and Tur, Y. Yu. "Marzhynalystskaia skholastyka" [Marginalist scholasticism]. *Biznes Inform*, no. 5 (2012): 30-35.
- Menkiu, N. G. *Printsipy mikroekonomiki* [Principles of Microeconomics]. St. Petersburg: Piter, 2005.
- Mikroekonomika* [Microeconomics]. Kyiv: Znannia, 2008.
- Makkonnell, K. R., Briu, S. L., and Flinn, Sh. M. *Ekonomiks: printsipy, problemy i politika* [Economics: Principles, Problems and Policies]. Moscow: INFRA-M, 2011.
- Yastremskyi, O. I., and Hrytsenko, O. H. *Osnovy mikroekonomiky* [Principles of Microeconomics]. Kyiv: Znannia-Pres, 2007.