

Л. Л. Савелло, М. А. Иванова,
Б. А. Карташов, Г. Н. Андреев

МИКРОЭКОНОМИКА

ОСНОВЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ВОЛГОГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
КАМЫШИНСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)
ВОЛГОГРАДСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Л. Л. Савелло, М. А. Иванова,
Б. А. Карташов, Г. Н. Андреев

МИКРОЭКОНОМИКА

Основы общественного производства

Учебное пособие

РПК «Политехник»
Волгоград
2006

ББК 65.042. 1 я 73
М 59

Под редакцией доктора экономических наук,
профессора Л. С. Шаховской

Рецензенты: д. э. н., профессор Н. Н. Лебедева,
д. э. н., профессор А. Н. Ларионов

МИКРОЭКОНОМИКА. ОСНОВЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА: Учеб. пособие / Савелло Л. Л., Иванова М. А., Карташов Б. А., Андреев Г. Н.; Под ред. Л. С. Шаховской / ВолгГТУ. Волгоград. 2006. – 80 с.

ISBN 5–230–04732–1

Раскрывается предмет, методы и функции экономической науки, а также основные понятия о производстве, теории собственности и товарной организации хозяйства.

Предназначено для студентов направления 521600 (080100.62) «Экономика», специальности 060500 (080109.65) «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», 061100 (080507.65) «Менеджмент организации».

Ил. 6. Табл. 1. Библиогр.: 54 назв.

Печатается по решению редакционно-издательского совета
Волгоградского государственного технического университета.

ISBN 5–230–04732–1

© Волгоградский
государственный
технический
университет, 2006

Лариса Леонидовна Савелло
Мира Анатольевна Иванова
Борис Алексеевич Карташов
Генри Николаевич Андреев

МИКРОЭКОНОМИКА
ОСНОВЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Учебное пособие

Редактор М. И. Просондеев
Темплан 2006 г., поз. № 38.
Подписано в печать 28. 09. 2006 г. Формат 60×84 ¹/₁₆.
Бумага листовая. Гарнитура "Times".
Усл. печ. л. 5,0. Усл. авт. л. 4,75.
Тираж 100 экз. Заказ №

Волгоградский государственный технический университет
400131 Волгоград, просп. им. В. И. Ленина, 28.
РПК «Политехник»
Волгоградского государственного технического университета
400131 Волгоград, ул. Советская, 35.

Содержание

Введение в экономику	3
Глава I. Возникновение и развитие экономической теории	5
1.1. Первые школы экономической теории	5
1.2. Классическая политическая экономия	7
1.3. Развитие экономической мысли в России.....	8
1.4. Пролетарская политическая экономия.....	10
1.5. Современная экономическая мысль.....	11
1.6. Предмет, функции и методы исследования экономической теории.....	14
1.7. Место экономической теории среди других наук.....	18
Глоссарий	19
Глава II. Основы общественного производства	21
2.1. Потребности и производство.....	21
2.2. Основные факторы общественного производства.....	23
2.3. Производство, обмен, распределение и потребление.....	26
2.4. Простое и расширенное воспроизводство.....	27
2.5. Сущность экономической эффективности. Экстенсивный и интенсивный типы развития. Парето эффективность.....	30
2.6. Экономические ограничения. Кривая производственных возможностей (КПВ).....	34
2.7. Общественные проблемы экономической жизни.....	38
2.8. Закон возрастающих затрат. Альтернативная стоимость. Закон убывающей доходности. Закон экономики на массовом производстве.....	39
2.9. Теория Мальтуса о народонаселении.....	40
Глоссарий	42
Глава III. Основные формы и системы организации экономической жизни общества	44
3.1. Типы экономических систем.....	44
3.2. Смешанная экономика.....	46
3.3. Основные модели организации хозяйственной жизни в рамках систем.....	48
3.4. Российская модель переходной экономики.....	50
3.5. Собственность в системе экономических отношений.....	52
3.6. Основные типы и формы собственности.....	56
3.7. Перестройка отношений собственности.....	58
Глоссарий	60
Глава IV. Товарная организация общественного производства и её роль в экономическом развитии	61
4.1. Общественное разделение труда и возникновение товарного производства.....	61
4.2. Товар и его свойства.....	63
4.3. Теория предельной полезности и субъективная ценность блага.....	64
4.4. Товарный обмен и деньги.....	67
4.5. Сущность и функции денег.....	69
4.6. Закон денежного обращения.....	71
4.7. Закон стоимости и его функции.....	73
Глоссарий	75
Литература	76

Для заметок

Введение в экономику

Идеи экономистов имеют гораздо большее значение, чем принято считать и думать.

В действительности только они и правят миром.

Д. М. Кейнс

Современная экономика – это особая и специфичная среда жизни современного общества, которая имеет свои законы и нерешенные проблемы. Это мир, полный загадок и противоречий, а также парадоксов. Часто кажется, что экономика имеет такую простоту, которую суждено понять немногим.

А. А. Савелло

Экономика – одна из древнейших наук. Она всегда привлекала внимание ученых и всех образованных людей. Древние ученые пытались определить, что лежит в основе цены товаров, как можно разбогатеть. Сегодня интерес образованных людей к экономике не перестает возрастать. Объясняется это глобальными переменами, которые происходят во всем мире и в России. Видный американский ученый Пол Самуэльсон назвал экономику «Королевой наук». Лауреат Нобелевской премии М. Фридмен писал, что экономика – очаровательная наука, она удивляет тем, что ее фундаментальные принципы очень просты, но их понимают немногие. Сложность данной науки в том, что при изучении она требует, по словам известного специалиста по истории А. Хейльброннера, «выносливости верблюда и терпения святого».

Развитие рыночной экономики в нашей стране диктует необходимость целенаправленного формирования нового рыночного мышления людей. Формированию этого мышления будет способствовать изучению экономической теории. Эта наука поможет Вам разобраться и сориентироваться в сложных проблемах экономической реальности, научиться объективно оценивать свои возможности и найти свое место в сегодняшнем мире, в обновляющейся сложной системе социально-экономических отношений.

Люди понимают, что человек не может иметь все, что ему хочется. Обычно мы сталкиваемся с этим каждый раз,

заходя в магазин. Хотя есть 30–40 вещей, которые мы с Вами хотели бы купить немедленно, но Вы знаете, что сейчас можно выбрать 1, 2 или 5 таких вещей. Каждый из нас постоянно должен делать выбор. Даже преуспевающий бизнесмен и члены правительства постоянно сталкиваются с проблемой выбора, т. к. даже они не могут купить все, что хотят. Поэтому каждый год наиболее остро в правительстве обсуждается проблема: как расходовать бюджет.

А почему это происходит? (ни общество, ни отдельный индивидуум не могут иметь все, что хотят). Просто всего на всех не хватает. Разнообразие материальных потребностей людей безгранично. Но существует лимит ресурсов, из которых производятся эти материальные потребности, т. е. товары и услуги. Когда национальные ресурсы полностью задействованы, единственный способ увеличить производство одного продукта – сократить производство другого товара. Человеческие потребности безграничны, а ресурсы, необходимые для их удовлетворения, ограничены и редки.

Следовательно, *экономика* – это наука, которая анализирует, каким образом общество при ограниченности ресурсов распределяет их с тем, чтобы удовлетворить свои потребности.

Ресурсы – это труд, земля, капитал (здания, сооружения, станки, машины, деньги), предпринимательские способности, время.

В каждый (данный) момент времени совокупность ресурсов, которые имеются в распоряжении людей, ограничена.

Глава I

Возникновение и развитие экономической теории

1.1. Первые школы экономической теории

Истоки экономической науки: самые первые высказывания об экономике и экономических явлениях можно найти в учениях мыслителей древнего мира. Наиболее известны сегодня взгляды древнегреческих мыслителей (Ксенофонта – 430–354 гг. до н. э.; Платона – 427–347 гг. до н. э.; Аристотеля – 384–322 гг. до н. э.), которые теоретически образуют исходные пункты современной экономической науки. Например, идеи о полезности как основе ценности хозяйственных благ, о правильном обмене хозяйственных благ как обмене эквивалентов и др. В условиях рабовладения физический труд считался недостойным для свободного гражданина, поэтому продукт измеряли только полезностью, а не трудом.

Экономическая мысль Древнего Рима (Варрон – 116–27 гг. до н. э.; Катон старший – 234–149 гг. до н. э.; Плиний – 24–79 гг. н. э.; Сенека – 4–65 гг. н. э.) являлась своего рода продолжением экономической мысли Древней Греции. Здесь также встречается обоснование необходимости рабства, но в высказываниях римских мыслителей находят свое отражение упадок и разложение рабовладельческого строя. Так, Сенека утверждал, что по природе все люди равны. Он писал: «Они рабы. Но они люди». Сенека осуждал рабство, выступал против ростовщичества, хотя сам через вольноотпущенников занимался ростовщичеством и был очень богат. Идеи Сенеки оказали влияние на христианство.

Христианство принесло с собой коренной переворот в общем взгляде на хозяйственную деятельность. Оно объявило самый простой труд необходимым и святым делом. Апостол Павел завещал: «Если кто не хочет трудиться, тот и не ешь». Принцип справедливой цены, социальной, а не индивидуальной оценки продуктов и многие другие экономические проблемы изложены в той или иной степени в христианском учении. Но это еще не было систематизированное учение об экономике.

Как наука, т. е. систематизированное знание о сущности, целях и задачах экономической системы, экономическая

теория возникла в XVI–XVII вв. Это период становления капитализма, зарождения мануфактуры, углубления общественного разделения труда, расширения рынков, интенсификации денежного обращения. На эти процессы экономическая наука откликается появлением *меркантилизма* – первой школы, характеризующей развитие экономической теории (политической экономии). Сущность учения меркантилистов сводится к определению источников происхождения богатства (и в этом их заслуга, они впервые о них заговорили), но они трактовали этот вопрос односторонне, т. к. источник богатства выводили из сферы обращения, а само богатство отождествляли с деньгами, отсюда и название «*меркантильный*» – *денежный*. Идеино близкой к меркантилизму является политика протекционизма, направленная на защиту, ограждение национальной экономики от конкуренции со стороны других государств путем введения таможенных барьеров, ограничений проникновения в страну товаров и капиталов. Наиболее известными представителями меркантилизма были Томас Мен (1571–1641), Антуан Монкретьен де Ваттевиль (1575–1621), Дэвид Юм (1711–1776). Особую популярность среди меркантилистов имели Томас Ман и Антуан Монкретьен де Ваттевиль.

Томас Мен – английский экономист, став купцом и нажив солидное состояние, передал свой опыт в двух небольших сочинениях: «Рассуждение о торговле в Англии с Ост-Индией» и «Богатство Англии во внешней торговле, или Баланс нашей внешней торговли как результат нашего богатства». В то время торговля и обращение денег играли настолько большую роль, что слова «торговля» и «экономика» считались почти однозначными. Мен главным видом капитала считает торговый капитал, богатство отождествляет с денежной формой, а путем обогащения признает торговлю, в которой вывоз товаров преобладает над ввозом, что приносит богатство.

Антуан Монкретьен – поэт, мятежник, дуэлянт, прожил бурную, полную приключений жизнь; подобно героям книги А. Дюма «Три мушкетера», был осужден как государственный преступник, по приговору суда его труп был сожжен, а пепел развеян по ветру. Но в историю он вошел как яркий представитель меркантилизма во Франции, который обесмертил свое имя тем, что ввел в научный оборот термин «политическая экономия». С выходом в свет его книги «Трактат по политической экономии» (1615) экономическая теория более 300 лет развивалась и до сих пор развивается как политическая экономия. Первая часть данного термина произошла от слова «политейя», что означает «государственное устройство». Следовательно, политэкономия дословно переводится как «законы хозяйствования в рамках государства» (не в отдельном рабовладельческом или городском хозяйстве, как у Аристотеля, а именно в государстве в целом).

Внешняя торговля, по мнению Монкретьена, является источником прибыли, «главной целью различных ремесел» и лучшим способом приобретения могущества государства. Монкретьен видел разницу между деньгами и богатством, благосостоянием. «Не обилие золота и серебра... делает государство богатым, – писал он, – но наличие предметов, необходимых для жизни и для одежды...» Он был противником роскоши, которая, по его словам, «для государства чума и роковое разорение».

Учение *Вильяма Петти* (1623–1686) является как бы переходным от меркантилизма к классической (подлинной) науке – политической экономии. Его работы: «Трактаты о налогах и сборах» (1662), «Политическая арифметика» (1676), «Кое-что о деньгах» (1682) и др. Последняя работа оценена Ф. Энгельсом как шедевр политической экономии. Заслуга В. Петти в том, что он впервые объявил источником богатства труд и землю. Известно его изречение: «Труд есть отец и активнейший принцип богатства, а земля – его мать».

Другое направление в развитии политической экономии было представлено *физиократами*, которые явились выразителями интересов крупных землевладельцев. Главным представителем и основателем этого направления был *Франсуа Кенэ* (1694–1774). Он был придворным врачом Людовика XV. В 52 года после научных работ по медицине Ф. Кенэ написал главный свой труд по политической экономии «*Экономические таблицы*» (1758), где была сделана гениальная попытка анализа общественного воспроизводства с позиции установления определенных балансовых пропорций между натуральными и стоимостными элементами общественного продукта. Ф. Кенэ опроверг учение меркантилистов в том, что обмен создает богатство: источником богатства он объявил труд в сельском хозяйстве.

1.2. Классическая политическая экономия

Дальнейшее развитие экономической наука получила в трудах Адама Смита (1723–1790) и Давида Рикардо (1772–1823).

Адам Смит родился в апреле 1723 г. в маленьком шотландском городке Керколди в семье главного контролера таможи его величества. Он получил хорошее образование, окончил два университета, приобрел фундаментальные знания по философии, политическим наукам, математике, астрологии, юриспруденции, социологии и экономике. Его первая книга – «*Теория нравственных чувств*». А. Смит вошел в историю экономической мысли как основоположник классической политической экономии. В 54 года он выпустил книгу «*Исследование о природе и причине богатства народов*» (1777), в которой систематизирована вся сумма накопленных к тому времени экономических знаний. Основные идеи в учении А. Смита: свобода рынка, минимальное вмешательство государства в экономику, рыночное саморегулирование на основе свободных цен, складывающихся в зависимости от спроса и предложения. Эти экономические регуляторы он называл «невидимой ру-

кой». А. Смит заложил основы трудовой теории стоимости, показал значение разделения труда как условия повышения производительности труда, создал учение о доходах, четко сформулировал принципы налогообложения и многое другое. Его исследование стало своеобразной библией для ученых-экономистов Запада.

Давид Рикардо родился в семье богатого коммерсанта. С 1793 по 1812 г. он занимался коммерческой деятельностью, нажил миллионное состояние, затем отошел от дел. Став крупным землевладельцем, он посвятил себя научной работе. Д. Рикардо продолжил разработку теории А. Смита, преодолев некоторые недостатки его учения. Главный его труд – «Начала политической экономии и налогового обложения». Он показал, что единственным источником стоимости является труд рабочего, который и лежит в основе доходов различных классов (заработной платы, прибыли, процента, ренты); прибыль есть результат неоплаченного труда рабочего; сформулировал законы обратно пропорциональной зависимости между заработной платой и прибылью, указал на тенденцию к понижению нормы прибыли, раскрыл механизм дифференциальной ренты.

В России представителями классической экономической школы можно считать видного экономиста тех времен Николая Семеновича Мордвинова.

1.3. Развитие экономической мысли в России

Первым проявлением русского меркантилизма можно считать взгляды А. Л. Ордин-Нащокина и И. Т. Посошкова.

Афанасий Лаврентьевич Ордин-Нащокин (1605–1680) – экономист, государственный и военный деятель, дипломат. Он родился в семье псковского дворянина, получил хорошее образование, владел латинским, немецким, польским, французским, молдавским и другими языками, изучал математику, риторику. Вскоре после отстранения от государственной службы был пострижен в монахи под именем Антония (1672

г.). Через семь лет был снова привлечен к дипломатической деятельности. Он не оставил специальных экономических работ, но высказывания, письма и донесения к царю свидетельствуют о том, что это был незаурядный экономист. Ордин-Нащокин ратовал за централизованное государство помещиков и купцов, считал, что народное хозяйство страны представляет единое целое (это выгодно отличало его от предшественников, сосредоточивших свое внимание на развитии отдельных отраслей), уделял много внимания вопросам торговли как орудию развития экономики России и главному источнику пополнения казны. Под его редакцией был составлен «Новоторговый устав», который определил основные направления внешнеторговой политики России. Он был сторонником частной инициативы и свободного предпринимательства. Ордин-Нащокин принимал активное участие в металлургических, металлообрабатывающих, кожевенных, бумажных, стекольных мануфактурах, объективно оценивал достижения более развитых государств. Он призывал заимствовать передовой опыт этих стран, но не слепо преклоняться, а критически его осмысливать, исходя из интересов своей страны.

Иван Тихонович Посошков (1652–1726) родился в семье ремесленника, став купцом, в последние годы жизни он приобрел имение с крепостными, где завел винокурный завод. Он был самоучкой, обладая выдающимися способностями, выдвинулся в число известных экономистов мира своего времени. В главной его работе «Книга о скудности и богатстве» (1724) изложены его экономические взгляды и проект реформ, направленных на улучшение экономического и политического устройства России. В 1725 г. он был арестован, заключен в крепость, где через полгода умер. В отличие от меркантилистов, И. Т. Посошков признавал получение прибыли внутри страны, а ее величину ставил в зависимость от производительности труда и уровня заработной платы, защищал активный торговый баланс, подчиняя его развитию

внутренней торговли. Он правильно заметил связь между уровнем процента и прибыли, не заблуждался, что процент должен устанавливаться законодательным путем в зависимости от прибыльности ремесла. Источником богатства И. Т. Посошков считал труд как в промышленности, так и в сельском хозяйстве. По его мнению, «дела будут отправляться поспешнее», если работники будут работать по найму и при сдельной оплате («по заделию»). Причины «скудности» он видел в недостаточном развитии промышленности, неудовлетворительном состоянии торговли, слабости протекционизма. Признавая пользу конкуренции, И. Т. Посошков ошибочно полагал, что преуспевание России возможно при сохранении крепостничества и регламентации хозяйственной жизни.

Сказал свое слово в экономической науке и *Михаил Васильевич Ломоносов* (1711–1776) – великий многогранный русский ученый, мыслитель-материалист и просветитель. Своими открытиями он обогатил все области знания, что дало основание А. С. Пушкину назвать его «первым нашим университетом» и «величайшим умом новейших времен». М. В. Ломоносов связывал обеспечение самостоятельности и независимости России с всесторонним развитием отечественного производства, разработкой естественных богатств страны, рациональным размещением промышленности, строительством путей сообщения, изготовлением и применением машин, обучением населения «ремесленным делам», развитием торговли как важнейшего фактора роста богатства страны. Он требовал ограждения национального производства от иностранной конкуренции путем установления таможенных тарифов. Государство он рассматривал как руководящую силу экономического развития и высказывался за его активное вмешательство в экономическую жизнь страны с целью подъема благосостояния народа при сохранении крепостничества.

Н. С. Мордвинов (1754–1845) – государственный и общественный деятель, президент Вольного экономического об-

щества, адмирал, морской министр, граф, единственный из членов Верховного уголовного суда, отказавшийся подписать смертный приговор декабристам. Он выступал за создание развитой промышленности в России, превращение ее в мощную аграрно-индустриальную страну, усиление экономической роли дворян, применение принудительного труда крепостных в промышленности, необходимость промышленного протекционизма для России. Последнее отличало экономические взгляды Н. С. Мордвинова от учения А. Смита. Вся же его обширная экономическая программа по существу означала расчистку пути для развития капитализма в России. Н.С. Мордвинов подготовил денежную реформу 1830–1843 гг., теоретически доказал необходимость девальвации российской денежной единицы.

1.4. Пролетарская политическая экономия

Опираясь на высшие достижения классической школы политической экономии, немецкий мыслитель-энциклопедист К. Маркс (1818–1883) создал теорию научного коммунизма. С его именем связана попытка построить общество без частной собственности на средства производства, опираясь на экономику государственного типа, регулирующую из центра. Главный труд К. Маркса – «Капитал» (1868), сделавший его одним из величайших экономистов мира. Главные достижения К. Маркса: он открыл законы развития капитализма, создал учение о двойственном характере труда, учение о прибавочной стоимости, показал исторически преходящий характер капитализма, сущность абсолютной ренты.

Идеи, изложенные в работах К. Маркса, нашли последователей среди известных западных экономистов. В то же время марксизм подвергался и подвергается в настоящее время самой суровой критике.

Марксистские идеи были восприняты в России народником *Михаилом Александровичем Бакуниным* (1814–1876),

теоретиком-экономистом и философом *Георгием Валентиновичем Плехановым* (1856–1918), профессиональным революционером и основателем Советского государства *Владимиром Ильичом Лениным (Ульяновым)* (1870–1924).

Последовательный марксист Ленин развил все составные части марксизма – философию, политическую экономию и научный коммунизм. Вопросам экономической теории марксизма, экономики России и критике экономических воззрений народников посвящена большая часть ленинских работ 90-х гг. В области политической экономии основные заслуги В. И. Ленина следующие: он создал теорию империализма, выступающую как продолжение и развитие экономической теории К. Маркса применительно к новой исторической эпохе, учение о государственно-монополистическом капитализме, учение о двух путях (типах) капитализма в сельском хозяйстве, развил теорию необходимости существования политической экономии социализма, разработал вопросы основных путей строительства социалистической экономики – индустриализации, кооперирования крестьянства и культурной революции, учение о НЭПе, вопросы организации и оплаты труда при социализме, сформулировал закон возвышения потребностей.

1.5. Современная экономическая мысль

К числу современных принято относить экономические теории, сформировавшиеся в конце XIX и в начале XX вв. Они представлены широким разнообразием позиций, взглядов, концепций.

Выделим главные направления современной экономической мысли и охарактеризуем их в самых общих чертах. К ним относятся:

- 1) неоклассическое;
- 2) кейнсианское;
- 3) институционально-социологическое.

Неоклассическое направление возникло как реакция на экономическое учение К. Маркса, его критическое осмысление. Оно господствовало до 30-х гг. XX в. и воспевало свободную конкуренцию. Кризис и Великая депрессия показали неспособность свободной конкуренции преодолеть противоречия, решить все социально-экономические проблемы. Вследствие этого появляется новое экономическое учение – кейнсианство, требующее серьезного вмешательства в экономику государства. Когда в 70–80-х гг. чрезмерное вмешательство государства в экономику стало тормозить развитие общественного производства, неоклассическое учение снова приобрело актуальность и сохраняет ее до настоящего времени. В западной экономической литературе это направление получило название «новый классический экономикс».

Неоклассическое направление экономической науки представлено современными теориями монетаризма и неолиберализма.

Монетаризм – теория, исходящая из представления о решающем влиянии денежной массы на цены, инфляцию и ход экономических процессов. Монетаристы сводят управление экономикой, прежде всего к контролю государства над денежной массой, эмиссией денег, количеством денег, находящихся в обращении и в запасах, достижению сбалансированности государственного бюджета и установлению высокого кредитного банковского процента.

Американский ученый *Милтон Фридмен* (род. в 1912 г.) – один из крупнейших авторитетов в современной экономической науке, признанный глава «новой монетаристской школы», лауреат Нобелевской премии по экономике за 1976 г. Его экономические советы использовались в Чили во времена правления Пиночета и в экономической политике, проводимой Р. Рейганом в США. На обложке книги М. Фридмена «Свобода выбора» Рейган написал: «Ее нужно прочитать всем, кто заинтересован в будущем Америки». По мнению М. Фридмена, все крупнейшие экономические по-

трясения объясняются последствиями денежной политики, а не нестабильностью рыночной экономики, поэтому государство должно как можно меньше и осторожнее вмешиваться в рыночные отношения.

Неолиберализм – течение, согласно которому необходимо сокращать (свести к минимуму) вмешательство государства в экономику (принцип, еще заложенный А. Смитом), ибо частное предпринимательство способно вывести из кризиса экономику и обеспечить ее подъем и благосостояние населения. Отсюда важно предоставление максимально возможной свободы предпринимателям и торговцам в хозяйственной деятельности. Из современных экономистов представителем этого направления является *Фридрих А. фон Хайек* (1899–1984), который родился в Германии, а работал в Англии. Он стал проповедником рыночной экономики XX в., является лауреатом Нобелевской премии по экономике за 1974 г. В книге «Дорога к рабству» Хайек доказывает, что отказ от экономической свободы, от рыночного ценообразования ведет к диктатуре, к экономическому рабству, утверждает превосходство рыночной системы хозяйства над смешанной и «командной» экономикой, подчеркивает, что социалистические идеи государственной экономики обречены на полный провал.

Основателем кейнсианского направления является англичанин *Джон Мейнард Кейнс* (1883–1946), который теоретически обосновывает государственное регулирование развитой рыночной экономики путем увеличения или сокращения спроса посредством изменения наличной и безналичной денежной массы. По его мнению, с помощью такого регулирования можно влиять на инфляцию, занятость, устранять неравномерность спроса и предложения товаров, подавлять экономические кризисы. Дж. М. Кейнс – выходец из научной среды, его отец был ученым-экономистом. Кейнсианские идеи в течение нескольких десятилетий оказывали воздействие на развитие экономики и политики первой поло-

вины XX в. во всем мире. Влияние Кейнса на общественное мнение оказалось самым сильным после А. Смита и К. Маркса. В главном произведении «Общая теория занятости, процента и денег» (1936) изложены его теория и программа государственного регулирования экономики. Он был объявлен «спасителем капитализма», а его теория провозглашена «кейнсианской революцией в политической экономии». Вместе с тем ряд теоретических положений Кейнс заимствовал из классической политической экономии А. Смита и Д. Рикардо, а также из экономической теории марксизма (в частности, из марксистской теории воспроизводства).

Третьим направлением современной зарубежной экономической мысли является *институционально-социологическое*, представителями которого являются Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Митчелл, Дж. Гелбрейт. Его сторонники рассматривают экономику как систему, где отношения между хозяйствующими субъектами складываются под влиянием экономических и внеэкономических факторов, среди которых исключительную роль играют технико-экономические факторы. Под институтами они подразумевают корпорации, профсоюзы, государство. В этом направлении экономической теории отмечаются недостатки капиталистического общества: засилье монополий и издержки свободной рыночной стихии, растущая милитаризация экономики, отдельные пороки «общества потребления» (например, бездуховность) и другие.

Американский экономист *Торстейн Веблен* (1857–1929) прославился на весь мир книгой «Теория праздного класса» (1899), в которой он опроверг попытки политэкономов упростить действительность и мнение, что поведение человека можно описать математически, с помощью уравнений. Он считал, что в обществе возможна лишь временная стабильность. В результате революции богатые беспрепятственно улучшают свое положение, а нищие слои населения и далее будут терпеть лишения. В связи с тем, что потребление в со-

временном обществе становится средством повышения статуса, количество товаров при высоких ценах будет возрастать скорее, чем при низких. Жажда предпринимателей к наживе толкает их на беспринципные поступки: попытки устранить конкуренцию, ограничить выпуск товаров. Его нападки на капитализм вызывали по отношению к нему почти личную враждебность. Ему были закрыты при жизни дороги к академическим почестям и престижу в ученом мире. Веблен был обречен на духовное одиночество и смерть в нищете, но его теории и сегодня остаются актуальными.

В данной теории важное место занимает проблема преобразования, трансформации современного общества. Сторонники институционализма полагают, что НТП ведет к преодолению социальных противоречий, к бесконфликтной общественной эволюции общества от индустриального к постиндустриальному, супериндустриальному или «неоиндустриальному» (т. е. информационному) обществу. Абсолютизация роли технико-экономических факторов позволила выдвинуть теорию конвергенции (Дж. Гелбрейт, П. Сорокин – США, Р. Арон – Франция, Я. Тинберген – Нидерланды).

Главная идея современного институционализма в утверждении не просто возрастающей роли человека как основного экономического ресурса постиндустриального общества, а в аргументации вывода об общей переориентации постиндустриальной системы на всестороннее развитие личности: XXI век провозглашается столетием человека.

Наши лучшие *экономисты-глобалисты*, которые исследуют процесс экономической эволюции, считают, что эволюция включает развитие как совместное взаимообусловленное превращение, но не в одну (согласно теории конвергенции), а в разные системы.

1.6. Предмет, функции и методы исследований

экономической теории

Экономическая теория – теория экономических процессов и явлений, функционирования хозяйства, экономических отношений, основанная: 1) на логике, историческом опыте; 2) на теоретических концепциях, взглядах ученых-экономистов.

Итак, *экономика* – это наука о деятельности по поводу производства и обмена между людьми в мире ограниченных ресурсов. Она изучает тенденции в развитии цен, производство, безработицу и т. д., и по мере изучения этих явлений помогает выработать политику, с помощью которой правительство может воздействовать на экономическую жизнь страны.

Почти все ученые Запада определяют экономику как науку о том, как люди и общество выбирают способ использования дефицитных ресурсов, которые могут иметь многоцелевое назначение. Это высказывание и является *предметом экономической теории*, т. е. поиск эффективного использования редких ресурсов в производстве товаров и услуг для удовлетворения материальных потребностей.

Задача экономической теории – формулирование принципов, законов или моделей реального поведения индивидов и институтов.

Во всем мире термины «экономика» и «политическая экономия» используются как синонимы. Но это не совсем так. Так, *политическая экономия* с самого начала определялась как наука социальная, уделяющая первостепенное значение экономическим аспектам классовых взаимоотношений и государственной политики.

Экономика более соответствует прикладному характеру ее отдельных отраслей и производств.

Экономическая теория – название курса, в основе которого лежит поиск эффективного использования редких ресурсов в производстве товаров и услуг для удовлетворения материальных потребностей.

Проблемы этой науки рассматриваются не с индивидуальной точки зрения, а с общественной.

Функции экономической теории

Как и всякая наука, экономическая теория выполняет соответствующие функции:

1. Познавательную. Она призвана изучать и объяснять процессы и явления экономической жизни общества. Экономическая теория не может ограничиться простой констатацией фактов. Это фундаментальная наука, она должна проникать в самую суть экономической жизни, открывать законы, управляющие экономическими процессами и показывать пути их использования. Поэтому с познавательной функцией тесно связана ее следующая функция;

2. Практическую. Экономика имеет практическое значение для бизнеса. Она дает отдельному потребителю представление о том, что лучше и сколько купить, куда лучше пойти работать и т. д.;

3. Идеологическую. Наука имеет первостепенное значение в формировании передового политического и экономического сознания масс (политика – концентрированное выражение экономики). Идеологическая функция экономической теории тем выше, чем больше она отражает экономическую действительность, и чем надежнее она обосновывает пути решения основных проблем современной жизни;

4. Методологическую. Экономическая теория выступает в качестве теоретического фундамента для целого комплекса наук: как отраслевых (экономика промышленности, экономика сельского хозяйства, транспорта), так и функциональных (экономика труда, планирование народного хозяйства, финансы и кредит и другие);

5. Прогностическую. Глубокое знание всех сторон экономической жизни дает отдельному человеку и обществу в целом возможность предвидеть события, возможность научного прогноза будущих экономических явлений как на макро-, так и на микроуровне. В экономической жизни то или иное действие часто влечет за собой непредвиденные последствия.

Вывод: экономическая наука помогает понимать окружающую жизнь, учит новым способам познания экономических явлений и позволяет предвидеть последствия наших действий и дает ключ к решению многих проблем.

Методы экономических исследований

Методология – это учение о принципах построения, способах и формах получения знания.

Научное познание жизни позволяет проникнуть вглубь процессов и явлений, и раскрыть их взаимозависимости. Подлинно научными методами познания действительности являются следующие:

1. *Диалектический метод* обязывает рассматривать экономические явления и процессы в их всеобщей связи и зависимости, в состоянии непрерывного развития, когда накопление количественных изменений приводит к качественным изменениям. Источником развития являются единство и борьба противоположностей. В своем арсенале экономическая наука имеет различные способы и приемы познания действительности. Это *статистические наблюдения, анализ и синтез, индукция и дедукция, системный подход, моделирование процессов и т. д.* Некоторые из них возникли недавно и используются как в естественных, так и в общественных науках, а другие – давно. Но формы и границы их применения зависят от предмета науки. Так, в естественных науках, например, в химии, для проверки каких-то гипотез необходим эксперимент, т. е. искусственное воссоздание процесса в чистом виде. В экономической теории нет лабораторных экспериментов. Испытать те или иные явления можно только в реальной жизни.

2. В общественных науках, да и в экономической теории большое значение имеет *метод научной абстракции* – метод углубленного познания действительности. Благодаря ему, возможно переходить от одной сущности явлений к другой, более высокой, осуществляется процесс перехода от конкрет-

ного к абстрактному. (Товар → капиталистическая система). Чтобы в результате абстрагирования прийти к правильным выводам, надо рассматривать всю совокупность, а не выхватывать из нее отдельные факты. В результате абстрагирования выводятся экономические категории, характеризующие отдельные стороны экономической жизни.

3. Важное место в познании экономических законов отводится строгому соблюдению *диалектики общего, особенного и единичного*. В развитии общественного производства всегда есть общие черты, выделение которых позволяет установить связь и преемственность в развитии человеческого общества. В тоже время общее не существует отдельно, а всегда проявляется в особенном и единичном.

4. *Исторический и логический методы* тоже применяются в единстве. Они предполагают подробное изучение социально-экономических процессов в их исторической последовательности, но с логическими обобщениями, которые позволяют оценить эти процессы в целом и сделать общие выводы.

5. *Графический метод* отображения хозяйственных процессов и явлений. Он основан на использовании различных схем, таблиц, графиков, диаграмм. Благодаря этим инструментам обеспечивается компактность и наглядность в изложении материала.

Экономисты для решения своих же проблем, прежде всего, используют экономические принципы, которые необходимы при разработке политики, ставящей своей целью решение экономических проблем.

Существует также два связанных между собой метода анализа: индукции и дедукции (рис. 1).

1. Сначала выявляют и накапливают факты, которые относятся к рассмотрению конкретных экономических проблем (это описательная эмпирическая наука) (блок № 1).

2. Затем устанавливают экономические принципы, т. е. происходит обобщение реального поведения индивидов и ин-

ституты – разработка "экономической теории" (экономический анализ) (блок № 2). Причем можно передвигаться от фактов к теории и обратно (см. рис. 1), т. е. применять дедуктивный и индуктивный методы.

3. На основе принципов и экономической теории разрабатывают экономическую политику (блок № 3).

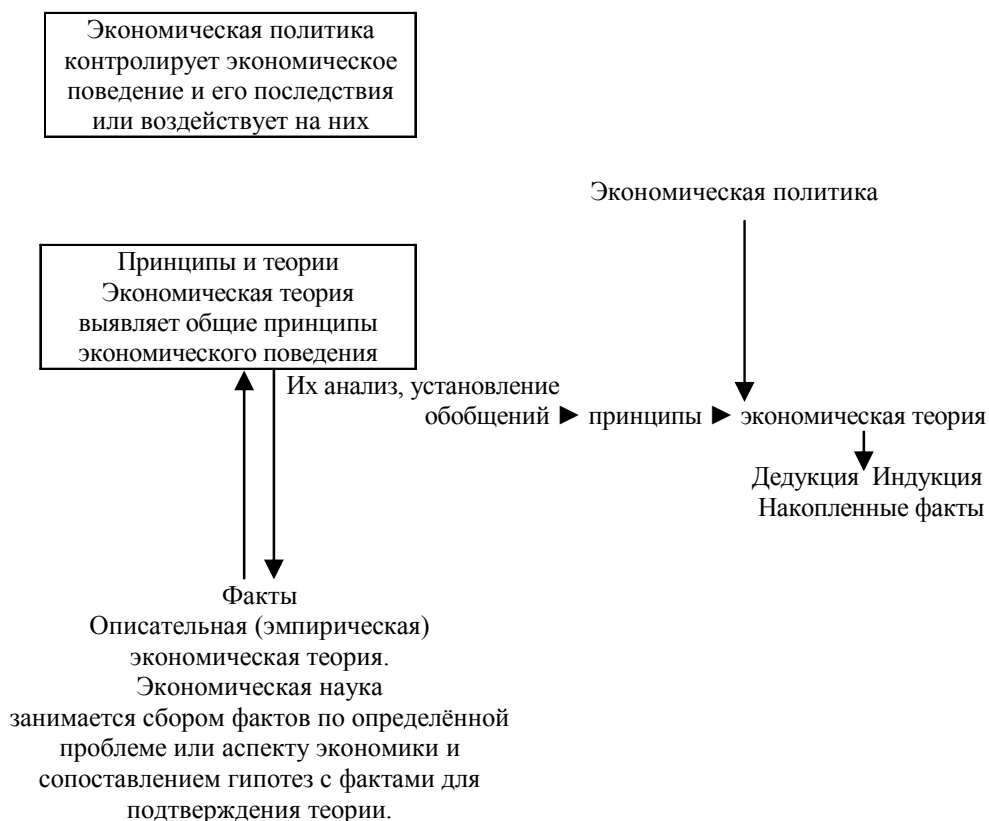


Рис. 1.1. Схема методов анализа индукции и дедукции

Вместе с тем существуют два совершенно разных уровня анализа, на основании которых можно вывести экономические законы.

1. *Уровень макроэкономического анализа* относится к экономике как к целому (экономика страны), либо к таким ее составляющим как правительственный сектор, домохозяйство, частный сектор. Поэтому макроэкономические исследования различных экономических проблем охватывают

анализ таких величин, как общий уровень производства продукции, уровень занятости, уровень расходов и доходов и т. д. (макрэкономика изучает не деревья, а лес).

2. *Микроэкономический анализ* имеет дело с конкретными экономическими единицами и экономическим поведением этих единиц, т. е. мы рассматриваем экономические единицы, детально изучаем аспекты их функций. Это может быть определенная отрасль или домохозяйство. Здесь анализируют, изучают производство и цену конкретного продукта определенной фирмы, ее доходы и т. д. (т. е. в микроэкономике изучается не лес, а деревья). Но эти два уровня анализа нельзя противопоставить друг другу, так как они тесно взаимосвязаны и дополняют друг друга. Переходя от уровня фактов к уровню обоснования экономической политики, мы совершаем резкий скачок от позитивной экономики к нормативной.

I. *Позитивная экономика* имеет дело с фактами (уже отобранными и перешедшими на уровень теории) и свободна от субъективных суждений.

II. *Нормативная экономика* передает оценочные суждения определенной группы людей относительно того, какой должна быть экономика или какую конкретную политическую акцию следует рекомендовать, основываясь на определенной теории. Проще говоря, позитивная экономика изучает то, что есть, а нормативная выражает субъективные представления о том, что должно быть.

Например, позитивная экономика утверждает, что безработица составляет 7 %, а нормативная экономика считает, что 7 % – это очень высокий уровень и безработицу следует сократить.

Мир экономики очень сложен. В нем очень много различных данных: это миллионы людей, фирм, цены, отрасли...

Поэтому возможный путь выявления экономических закономерностей только один – все явления, кроме изучаемо-

го, принимаются за неизменные. Этот метод получил название допущение «при прочих равных условиях».

1.7. Место экономической теории среди экономических наук

Без глубокого знания экономической теории, логики ее законов и категорий нельзя понять закономерности той или иной отрасли экономической науки и овладеть механизмом их использования. Таким образом, экономическая теория представляет собой предмет академический, а не узкопрофильный, как бухгалтер, маркетинг и др, т. к. проблемы этой науки обычно изучаются не с индивидуальной, а с общественной точки зрения.

Экономическая теория изучает хозяйственные основы общества и общие принципы экономики, а все остальные экономические науки- проявления этих основ и принципов в конкретных областях.

Экономическая теория тесно связана с другими науками: историей, социологией, психологией, антропологией, со всеми отраслевыми экономическими дисциплинами, так как предмет их изучения частично совпадает с экономической теорией. Особо следует отметить статистику, так как государственные учреждения и организации публикуют огромное количество всевозможной цифровой информации, необходимой для анализа тех или иных процессов, происходящих в экономике.

Математическое моделирование дает возможность прогнозировать экономические процессы на основе анализа экономических явлений и их закономерностей.

Экономическая стратегия и экономическая политика

Экономическая стратегия – долговременные, наиболее принципиальные, важные цели, установки, планы и намерения правительства, администрации регионов и руководства предприятий в отношении производства, доходов и расходов, бюджета, налогов, цен и социальной защиты.

Экономическая политика – это концентрированное выражение экономики, это политика, проводимая правительством.

вом (государством) как система мер и действий в области управления экономикой, придания определенной направленности экономическим процессам в соответствии с целями, задачами и интересами государства.

Экономическая политика включает структурную, инвестиционную, финансово-кредитную, социальную, внешне-экономическую, научно-техническую, налоговую, бюджетную и другие виды политики.

ГЛОССАРИЙ

1. **Диалектический метод** обязывает рассматривать экономические явления и процессы в их всеобщей связи и зависимости, в состоянии непрерывного развития, когда накопление количественных изменений приводит к качественным изменениям. Источником развития являются единство и борьба противоположностей.

2. **Институционально-социологическое направление** рассматривает экономику как систему, где отношения между хозяйствующими субъектами складываются под влиянием экономических и неэкономических факторов, особенно технико-экономических. Под институтами они понимают корпорации, профсоюзы, государство.

3. **Кейнсианство** – экономическая теория Д. М. Кейнса, признающая и обосновывающая необходимость и значимость государственного регулирования экономики, широкого использования государством фискальной и кредитно-денежной политики.

4. **Классическая школа** – теория, объединяющая представителей экономической науки, развивавших экономические концепции, начало которым положили А. Смит и Д. Рикардо. В качестве цены и конечного источника доходов ими принимались затраты труда в процессе производства.

5. **Макроэкономика** – экономика как целое или её важнейшие составляющие; раздел экономической теории, изучающий экономику в целом или её крупнейшие составляющие.

6. **Меркантилизм** – первая школа экономической теории, которая исходила из положения, что главную роль в экономике играет сфера обращения, а богатство заключено в деньгах.

7. **Метод индукции и дедукции** с начала выявляют и накапливают факты, которые относятся к рассмотрению конкретных экономических проблем.

8. **Методология** – учение о принципах построения, формах и способах научного познания.

9. **Микроэкономика** – раздел экономической теории, изучающий отдельные экономические единицы, какой-либо экономический объект или явление.

10. **Неолиберализм** – течение, согласно которому необходимо сокращать вмешательство государства в экономику, ибо частное предпринимательство способно вывести экономику из кризиса и обеспечить её подъём.

11. **Позитивная и нормативная экономика**

Позитивная экономика имеет дело с фактами уже отобранными и перешедшими на уровень теории и способна от субъективных суждений.

Нормативная экономика передаёт оценочные суждения определённой группы людей относительно того, какой должна быть экономика, или какую конкретную политическую акцию следует рекомендовать, основываясь на определённой теории.

12. **Физиократы** – выразители интересов крупных землевладельцев, которые считали источником богатства труд в сельском хозяйстве.

13. **Экономическая теория** – наука об эффективном использовании ограниченных производительных ресурсов с целью максимального удовлетворения потребностей людей, помимо рационалистического включает также социально-экономический аспект, т. е. исследует и

отношения между людьми в процессе их деятельности по эффективному использованию ресурсов.

Глава II

Основы общественного производства

2.1. Потребности и производство

Материальной основой поступательного развития цивилизации является прогресс общественного производства.

Производство – процесс создания материальных благ, целесообразная деятельность людей, направленная на удовлетворение их потребностей. Это процесс взаимодействия человека и природы и совокупность возникающих при этом производственных отношений.

Природа не предоставляет человеку необходимые ему блага. Их надо производить, поэтому *производство* – это объективная необходимость.

Основу любого производства составляют *два фундаментальных фактора*: 1) материальные потребности общества. Они безграничны; 2) экономические ресурсы: средства для производства товаров и услуг. Они ограничены и редки.

Человеческие потребности – это отношение человека к естественным или созданным им условиям его жизнедеятельности. Значит, удовлетворение потребностей – постоянный и возобновляемый исторический процесс (а *развитие цивилизации* идет вслед за ростом *потребностей*).

Развитие человеческих потребностей – это результат взаимоотношений человека и условий его жизнедеятельности. Потребности человека можно определить как состояние неудовлетворенности, нужды, которое он все время стремится преодолеть.

В современной литературе выделяются *пять основных видов* потребностей человека:

- 1) физиологические потребности в еде, жилище;
- 2) потребности в безопасности и защите от боли, гнева;
- 3) потребности в социальных связях и отношениях, в любви, уважении;
- 4) потребности в самоуважении;
- 5) потребности в осмыслении целей жизни, в реализации своих способностей и т. д. (эту классификацию можно продолжить).

Состояние неудовлетворенности заставляет человека предпринимать определенные усилия (производственную деятельность). Существуют еще и *материальные потребности*. Это, прежде всего, желание потребителей приобрести и использовать товары и услуги, которые доставляют

им полезность, т. е. приобретая их, люди получают удовольствие и удовлетворение.

Кроме того, потребности делятся на *первичные* (низшие) и *вторичные* (высшие).

Низшие – потребности человека в еде, питье, одежде.

Высшие – духовная, интеллектуальная деятельность человека (потребности в образовании, культуре, искусстве, развлечении).

Выделяют предметы первой необходимости и предметы роскоши (духи, яхты, дорогие шубы). При этом надо иметь в виду следующее: то, что является предметом роскоши для одного, может оказаться предметом первой необходимости для другого, а то, что еще несколько лет назад было предметом роскоши, теперь является самым обычным предметом первой необходимости (автомобиль). Услуги также удовлетворяют нашим потребностям, как и материальные ценности: ремонт бытовой техники, услуги врача, юриста, парикмахера и т. д. Стремительное *появление новых изделий* разжигает наши *аппетиты*, а широкая *реклама* стремится убедить нас в том, что мы нуждаемся в бесчисленном количестве предметов, которые без этой рекламы нам бы и в голову не пришло покупать. Формой проявления потребностей реальной жизни выступают *интересы*. Это осознанные потребности, которые человек стремится реализовать в своих действиях. Интересы могут быть также самыми разнообразными: *личными, семейными, групповыми, классовыми, национальными...*

Часто в экономической литературе встречается понятие «*блага*».

Блага – средства, пригодные для удовлетворения потребностей и отвечающие интересам и целям людей.

«*Блага*» – это все желаемые нами товары и услуги, удовлетворяющие определенную человеческую потребность и отвечающие интересам и целям людей.

В хозяйственной деятельности люди используют *материальные блага*, которые подразделяются на *свободные* (ничьи) и *хозяйственные*. Последние находятся в ограниченном количестве, их еще называют и *экономическими благами*, ибо они являются объектом экономической деятельности людей.

Кроме материальных, экономическая наука выделяет *нематериальные блага* – это блага, воздействующие на развитие способностей человека. Создаются они в непродуцирующей сфере – в здравоохранении, образовании, искусстве...

А. Маршал выделяет *внутренние и внешние блага*. К первым он относил блага, данные человеку природой, которые он развивает в себе по собственной воле (деловые способности, здоровье), ко вторым то, что дает внешний мир для удовлетворения способностей человека (репутация,

деловые связи) или блага, которые полезны для себя и других (домашние услуги, трудовые повинности).

Все блага подразделяются на:

- 1) *передаваемые* (что можно отделить от себя);
- 2) *непередаваемые* (личные качества, способности);
- 3) *долговременные* (машины, станки, здания);
- 4) *взаимозаменяемые* (субституты – заменители, конкурирующие в потреблении – уголь и газ);
- 5) *взаимодополняемые* (комплементарные, которые могут быть использованы только вместе (автомобиль, бензин);
- 6) *настоящие и будущие*;
- 7) *личные и общественные*;
- 8) *прямые* (непосредственно удовлетворяющие потребность – одежда, обувь, пища) и *косвенные* (средства для той или иной потребности – продукты для приготовления пищи).

Особую группу благ составляют *услуги*. Их специфика состоит в том, что они не имеют вещевой формы.

Блага делят также на:

- 9) *нормальные* (полноценные);
- 10) *нейтральные*;
- 11) *неполноценные*.

Отнесение блага к тем или иным видам зависит от личных предпочтений конкретных потребителей. Но свойства какого-то предмета, которые позволяют удовлетворить определенную потребность человека, еще не делают его благом (пока это не доказано и не осознано). Так, все сегодня знают о целебных свойствах женьшеня, но пока это не было доказано, растение не являлось благом.

Другими словами, *способность предмета удовлетворять какую-либо потребность должна быть осознана*. Конечная цель и задача всей экономической деятельности заключается в стремлении *удовлетворять эти многообразные потребности*.

2.2. Основные факторы общественного производства

Основой производства являются материальные потребности и экономические ресурсы. В общем смысле *экономические ресурсы* – это природные, людские и произведенные человеком ресурсы, которые используются для производства товаров и услуг. К ним относятся: фабрики, сельскохозяйственные строения, оборудование, инструменты, машины, используемые для производства промышленной и сельскохозяйственной продукции; разнообразные средства транспорта и связи; бесчисленные виды труда и, наконец, земля и все возможные полезные ископаемые.

Все они могут быть подразделены на две большие группы:

- 1) *материальные ресурсы* – земля или материалы и капитал;
- 2) *людские ресурсы* – труд и предпринимательские способности.

Ресурсы, которые участвуют в производстве товаров и услуг, называются *факторами производства*. Каждый фактор имеет свое место в общей системе производства и выполняет свою конкретную функцию. Рассмотрим их:

1. *Земля*. Экономисты в это понятие вкладывают гораздо больше смысла, чем большинство людей. К понятию «земля» относят все естественные ресурсы: все «даровые блага природы», которые применимы в производственном процессе. Это пахотные земли, лес, месторождения минералов и нефти, водные ресурсы и даже воздух, которым мы дышим.

2. *Капитал (инвестиционные ресурсы)* охватывает все произведенные средства производства (инструменты, машины, фабричные, заводские транспортные средства, используемые в производстве товаров и услуг и доставка их к конечному потребителю). Капитал в этом случае – это не деньги. Правда, менеджеры и экономисты часто говорят о «денежном капитале», имея в виду деньги на закупку машин, оборудования и других средств производства. Однако сами *деньги ничего не производят и экономическим ресурсом не являются*.

3. *Трудом* называются физические и умственные усилия (способности) людей, которые затрачиваются в процессе производства. Таким образом, работы, выполняемые лесорубом, футболистом, физиком – все охватываются общим понятием «труд».

4. *Предпринимательская способность* (предпринимательство) – особый человеческий ресурс, очень близок к понятию «труд». Под предпринимательством понимают управленческие и организационные навыки, необходимые для всех фирм в производстве товаров и услуг.

Предприниматель сводит вместе три названные выше фактора производства. Таким образом, любое производство характеризуется общими чертами, т. е. оно всегда предполагает взаимодействие трех основных компонентов: (рис. 2.1).

Рассмотрим составляющие этой схемы.

1. Чтобы совершался процесс производства, *рабочая сила* должна всякий раз приводиться в движение или потребляться. Потребление рабочей силы – *труд*. Труд создал человека и является главным фактором его развития и совершенствования.



Рис. 2.1. Взаимодействие основных компонентов производства

Труд – это целесообразная деятельность человека, направленная на изменение предметов и сил природы *в целях удовлетворения его потребностей*.

Труд, рабочая сила выступают в качестве *личного фактора производства*. Ход исторического процесса показывает, что значение личного фактора в развитии общественного производства неуклонно растет.

НТР не снижает роль человека в производстве, а наоборот, усиливает, формирует спрос на работников высокой квалификации.

Индивидуальная производительная сила – это физические и духовные способности человека, которые проявляются в процессе трудовой деятельности. Из связей между индивидуальными производительными силами, из коопераций людей складывается *общественная производительная сила*.

2. *Предмет труда* – это то, на что направлен труд человека, что, составляет материальную основу будущего продукта.

Предметы труда в своем большинстве в современных условиях сами являются *продуктом предшествующего труда* (цемент – в строительстве, хлопок – на прядильной фабрике). Те предметы труда, которые человек находит в самой природе – *первичные*. Подвергаясь переработке, они превращаются в *сырые материалы* или *полуфабрикаты*. С развитием НТР появляется возможность создавать предметы труда с заранее заданными свойствами, которые отсутствуют в природе.

3. *Средства труда* – это вещи, которые человек помещает между собой и предметом труда, которые служат проводником воздействия человека на предмет труда.

Средства труда – это то, с помощью чего человек воздействует на предмет труда.

Предметы труда и средства труда образуют средства производства. В отличие от рабочей силы, они образуют вещественный фактор производства. Но без человека они ничего не могут произвести, поэтому рабочая сила – активный творческий элемент. Личные и вещественные факторы производства, т. е. средства производства и рабочая сила в своей совокупности составляют производительные силы общества. Уровень развития производительных сил является важным общим показателем общественного прогресса. В связи с возрастающим объемом научных знаний и усилением их роли в общественном развитии, как *непосредственную производительную силу* рассматривают науку.

С развитием общественного производства проявляются *новые факторы* производства: *энергетический и информационный*. В настоящее время широко используются атомная, внутриядерная, лазерная энергия. Информация выступает условием работы современных систем машин, повышения качества квалификации занятых, предпосылкой успешной организации самого производственного процесса. Люди производят жиз-

ненные блага не изолированно друг от друга, не в одиночку, а, соединяясь известным образом, общаясь друг с другом. Иначе говоря, в процессе производства люди вступают в отношения не только с природой, но и друг с другом, т. е. в производственные отношения.

Различают организационно-производственные и социально-экономические отношения.

1. *Организационно-производственные* – это те отношения, которые возникают в процессе организации производства. Выступая как отношения между людьми, они характеризуют состояние производства, независимо от его социально-экономической формы, отражают особенности определенного этапа (это специализация, кооперативные и комбинированные производства).

2. *Социально-экономические отношения* образуются в том случае, когда их основу составляют отношения собственности на средства производства.

2.3. Производство, обмен, распределение и потребление

Хозяйственная деятельность людей представляет собой процесс, в котором экономическая теория выделяет 4 стадии: производство, обмен, распределение, потребление. Результатом общественного производства является *общественный продукт*, который в своем движении проходит ряд взаимосвязанных стадий: производство, обмен, распределение и потребление. Рассмотрим эти стадии.

1. *Производство* – это процесс создания материальных и духовных благ, необходимых для существования и развития человека.

Производство – это исходный пункт, в котором создается непосредственный продукт – материальные блага и услуги. Эти блага и завершают свое движение в потреблении, т. к. *цель производства* в нерыночной системе – это *потребление*, а в рыночной системе – получение прибыли.

2. *Обмен* – это процесс движения материальных благ и услуг от одного субъекта к другому и форма общественной связи производителей и потребителей. С точки зрения производительности, он способствует увеличению богатства общества. Д–Т–Д, Т–Д–Т (формула обмена). К. Маркс всячески подчеркивал непродуцируемый характер обмена, т. к. человек здесь ничего не производит, а происходит только смена *товарного фактора на денежный и наоборот*. По мнению неоклассика А. Маршала, он *способствует перемещению* в пространстве благ таким образом, чтобы *полнее удовлетворялись человеческие потребности* [это комбинирование каких-то предметов, например, соединение кусков дерева для

получения мебели или использование предметов более полезно (например, сев зерна)], а, значит, увеличивалось бы богатство общества (если богатство не сводить только к вещам, которые можно потрогать).

3. *Распределение* – это процесс определения доли, количества или пропорции, в которой каждый хозяйствующий человек принимает участие в произведенном продукте. Это распределение *не только результатов*, но и *ресурсов* или *факторов производства*, которые зависят от *института собственности*, т. к. факторы производства являются чьей-то собственностью. В рыночной экономике распределение происходит под влиянием ценового механизма, а не по указанию сверху. В известном смысле *эффективное производство* вообще невозможно без обмена и распределения. Экономика проявляется лишь тогда, когда появляется *обмен*. *Обилием продуктов* общество обязано методам распределения, т. е. *системе рыночного ценообразования*. Объем того, что мы делим, зависит от принципа организации производства, от системы ценообразования.

4. *Потребление* – это процесс использования результатов производства для удовлетворения определенных потребностей. Это своеобразное отрицательное производство (А. Маршал), т. к. происходит уменьшение полезности вещи. Само потребление делят на *два типа*:

- 1) *личное*;
- 2) *производственное*.

Личное вне рамок общественного производства (еда, питье, чтение). Вместе с тем существует ряд благ, которые по своей природе имеют общественный, коллективный характер потребления (кино, театр, футбольный матч), хотя с развитием телевидения и других средств информации и этот тип благ возможен в индивидуальном порядке.

Второй тип потребления предполагает использование косвенных благ или средств производства для создания новых полезностей. По существу, процесс производства – это есть процесс производительного потребления. Все перечисленные стадии находятся во взаимодействии и взаимосвязи

2.4. Простое и расширенное воспроизводство

Общественное производство находится в постоянном движении. Это движение происходит не по *замкнутому кругу*, а по восходящей линии. *Производство*, представляющее собой не единовременный, а непрерывный процесс, протекающий в постоянном повторении и возобновлении, называется *воспроизводством*.

Для постоянного возобновления процесса воспроизводства необходимо наличие всех факторов производства.

1. Главный из факторов – *рабочая сила* (труд). Отдав определенную порцию труда, работник должен восстановить свою потерянную рабочую силу для последующего выполнения трудовых функций. В более широком смысле проблема воспроизводства рабочей силы связана с тем, что на смену уходящим поколениям работников должны прийти новые, но обладающие всеми необходимыми для осуществления трудового процесса профессиональными качествами.

2. К началу каждого следующего производственного цикла нужно иметь и необходимые *средства производства*. Изношенные машины, механизмы, здания должны быть заменены новыми или отремонтированы.

3. Воспроизводство не может быть осуществлено без восстановления запасов материалов и топлива. При этом для повторения процесса производства надо не просто позаботиться об обеспечении его рабочей силой и средствами производства, а об их сочетании в определенных пропорциях. Это является предпосылкой бесперебойного процесса воспроизводства в любом обществе. Нарушение пропорций неизбежно ведет к сбоям в производстве, снижает его эффективность. Составной частью процесса воспроизводства является *воспроизводство природных ресурсов* и среды обитания человека. Особенно важно бережное использование невозпроизводимых ресурсов. Постоянное возобновление рабочей силы и средств производства, а также природных ресурсов означает *воспроизводство производительных сил*. Вместе с ними воспроизводятся и соответствующие им производственные отношения.

Различают два вида воспроизводства: *простое* и *расширенное*.

При простом воспроизводстве размеры произведенного продукта, его качество в каждом последующем цикле остаются неизменными. Соответственно и факторы производства не меняются. Весь прибавочный продукт используется самими производителями на личные цели.

При расширенном воспроизводстве размеры произведенного продукта в каждом последующем цикле возрастают, что достигается за счет улучшения качества продукции. При этом меняются и факторы производства. Чтобы воспроизводство совершалось в расширенном масштабе, к началу каждого следующего цикла необходимы дополнительные или более качественные ресурсы. *Источником* расширения служит *прибавочный продукт*.

Процесс воспроизводства имеет место на микро- и на макроуровне.

На микроуровне воспроизводство приобретает форму кругооборота капитала (фондов). Процесс кругооборота капитала выражается в следующей форме (рис. 2.2).

В этом кругообороте три стадии: денежная, производительная и товарная. При этом I и III – *сфера обращения*, II – *сфера производства*.

На первый план в процессе кругооборота капитала фирмы выступает стоимостный аспект движения капитала – важно, чтобы деньги дали приращение. Кругооборот капитала, взятый в его непрерывном возобновлении, является *оборотом капитала*. С точки зрения кругооборота и оборота, различают основной капитал (ОФ) и оборотный капитал (Об.Ф).

Результаты воспроизводства на макроуровне имеют более сложную структуру.

По натурально-вещественному составу все общественное производство делят на два подразделения:

- 1) *производство средств производства*, которое поступает в производственное потребление;
- 2) *производство средств производства для производства предметов потребления*.

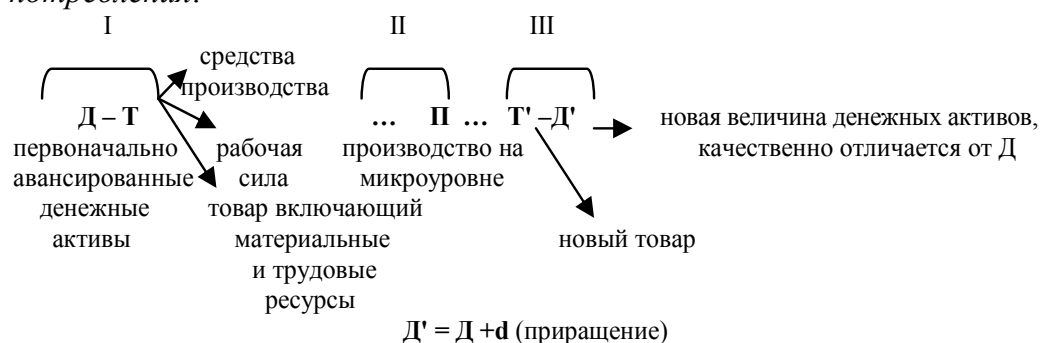


Рис. 2.2. Кругооборот капитала

Соответственно в промышленности по характеру потребления выделяют отрасли гр. А и гр. В. Чтобы воспроизводство осуществлялось, надо постоянно иметь в наличии все факторы производства. Причем все факторы производства обеспечиваются в определенных пропорциях. Нарушения ведут к сбоям. При анализе расширенного воспроизводства материальных благ выделяют ряд особенностей, решение которых обеспечивает непрерывность движения продуктов во всей системе взаимосвязанных процессов макроэкономики. Именно с этой точки зрения все народное хозяйство разграничивают на два подразделения: 1 и 2.

Вся масса добытых и изготовленных за год товаров называется *совокупным общественным продуктом* (СОП).

Важнейшей характеристикой народного хозяйства, также как и на микроуровне, является пропорциональность 1 и 2 подгрупп. Пропорции носят объективный характер и их нельзя устанавливать произвольно.

Различают следующие *общеекономические пропорции*: между объемом и темпами производства продукции 1 и 2 подгрупп; между фондами

потребления и фондами накопления, на которые делят НД (национальный доход).

Накопление – это процесс количественного прироста производственных факторов и прогрессивного качественного преобразования существующих объектов.

Основным источником накопления является прибавочный продукт, при распределении которого в фонды потребления и развития производства приходится решать проблему с противоположными намерениями, т. к. увеличение средств в первый фонд сокращает другой. О масштабах накопления судят по объему капитальных вложений.

Продажа всех изготовленных товаров с доведением их до конечного потребителя является одной из основных проблем расширенного воспроизводства.

2.5. Сущность экономической эффективности.

Экстенсивный и интенсивный типы развития.

Парето-эффективность

Эффективность производства – важнейшая качественная характеристика производства на всех этапах развития общества.

Под *экономической эффективностью* понимается степень использования производственного потенциала, которая выявляется *соотношением результатов и затрат* общественного производства.

Суть проблемы экономической эффективности производства состоит в том, чтобы на каждую единицу трудовых, материальных и финансовых ресурсов добиваться существенного увеличения объема производства продукции и национального дохода (НД). Это, в конечном счете, означает увеличение производительности общественного труда, что является *критерием эффективности производства*.

В масштабе общества этот критерий оказывает решающее влияние на рост благосостояния народа, на уровне его потребления и выражается максимизацией производства НД на единицу затрат общественно-необходимого труда.

Следует различать *общую* и *сравнительную* экономическую эффективность затрат общественного труда.

Общая эффективность может быть вычислена по каждому объекту капитальных вложений и новой технике в отдельности. Она показывает общую величину отдачи, которая получается в результате осуществления затрат.

Сравнительная эффективность исчисляется при выборе одного из двух или более вариантов решения определенной хозяйственной задачи. Она характеризует экономические преимущества одного варианта по сравнению с другим.

Показатели экономической эффективности характеризуют отношение результата производства к обусловившим его затратам.

Различают два типа показателей эффективности производства:

1. *Показатель эффективности ресурсного типа:*

$$\mathcal{E}_p = \frac{P_n}{A_p} = \frac{P_n}{(\text{ООП} + \text{Об.Ф})},$$

где P_n – результат производства, A_p – стоимостное выражение авансированного капитала (ОПФ и Об. Ф).

2. *Показатель эффективности затратного типа:*

$$\mathcal{E}_z = \frac{P_n}{Z_n},$$

где Z_n – затраты на производство в размере полной себестоимости продукции.

Для характеристики эффективности используют также следующие общие показатели:

1) показатели *абсолютной эффективности*, которые определяются как отношение прироста чистой продукции ($\Delta\text{ЧП}$) или прибыли к величине, вызвавшей этот прирост капитальных вложений (КВ).

$$\mathcal{E}_\phi = \frac{\Delta\text{ЧЧ}}{\text{КВ}}$$

2) показатели *сравнительной эффективности*: T – срок окупаемости:

$$T = \frac{K_1 - K_2}{C_1 - C_2},$$

где K_1, K_2 – капитальные вложения, C_1, C_2 – себестоимость 1 и 2 вариантов;

3) $C_1 + E_n K_1 \rightarrow \min$ – формула приведения затрат в расчете на единицу продукции,

где E_n – минимально допустимая отдача с каждого рубля КВ (коэффициент эффективности).

$$E_n = \frac{C_2 - C_1}{K_1 - K_2}.$$

Для характеристики эффективности производства используют также и частные показатели, с помощью которых измеряется результативность применения отдельных ресурсов:

1) *производительность* $\frac{ВП}{Т}$, где Т – затраты живого труда, а ВП – выпуск продукции;

2) *трудоемкость* $\frac{Т}{ВП}$ – обратный показатель;

3) *материалоотдача* $\frac{ВП}{М}$, где ВП – выпуск продукции, М – материальные ресурсы;

4) *материалоемкость* $\frac{М}{ВП}$ – отношение материальных ресурсов к величине произведенной продукции (обратный показатель);

5) *фондоотдача* $\frac{ВП}{Оф}$, где Оф – основные фонды;

6) *фондоемкость* $\frac{Оф}{ВП}$ – обратный показатель.

Результатирующим показателем деятельности фирмы является показатель относительной прибыли – рентабельность производства.

$$7) R_{\text{пр-ва}} = \frac{\Pi}{\text{ОПФ} + \text{Об.Ф}} \cdot 100 \%,$$

где Π – прибыль, ОПФ – основные производственные фонды, а Об.Ф – оборотные фонды.

Рентабельность продукции рассчитывают по формуле:

$$8) R_{\text{прод.}} = \frac{\Pi}{C/C} \cdot 100 \%, \text{ где } \Pi \text{ – прибыль } C/C \text{ – себестоимость;}$$

9) $K_{\text{доход}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{СК}} \cdot 100 \%$, где ЧП – чистая прибыль, а СК – средний собственный капитал.

Коэффициент доходности показывает степень возмещения собственного капитала и характеризует необходимое условие существования и развития предприятия. Знаменатель представляет собой средние данные о ресурсах предприятия начала и конца периода.

Эти показатели являются основными слагаемыми эффективности. Общая тенденция этих показателей такова, что если эффективность производства растет, то повышается качество продукции, увеличивается производительность труда и снижаются затраты материалов и средств труда.

Но на отдельных этапах или в конкретных ситуациях динамика тех или иных слагаемых эффективности, а иногда и общая ее направленность могут быть различными. Например, снижение затрат живого труда и текущих материальных затрат, во многих случаях достигается большими вложениями в основные фонды и может сопровождаться падением фондоотдачи. Поэтому ограничиваться использованием отдельных показателей нельзя. Нужен общий, интегральный показатель это – эффективность производства (ЭП).

$$\text{ЭП} = \frac{\text{ЧП}}{\text{T} + \text{M} + \mu\text{Ф}},$$

где T – затраты живого труда, M – затраты овеществленного труда, Ф – единовременные вложения в производственные фонды, μ – коэффициент приведения к единой соразмерности, позволяющий суммировать затраты и вложения.

Единый интегральный показатель эффективности производства дает возможность объективно судить о динамике эффективности общественного производства с учетом разнонаправленного изменения ее отдельных составляющих.

Особое значение имеет показатель фондоотдачи (Фондоотдача = = ВП/ОПФ) как на макро-, так и на микроуровне важно не только иметь производственный потенциал, но рационально его использовать.

В последнее время в связи с инфляцией важное значение приобрела проблема материало- и энергоемкости. Для туристических фирм особую актуальность имеют вопросы экономии и рационального природопользования. Поэтому, анализу подлежит эффективность туристических маршрутов в регионы, отличающиеся друг от друга экологическими и климатическими условиями.

В условиях рынка главными показательными результатов при оценке предпринимательской деятельности фирмы являются *прибыль* и *предельный доход*. На макроуровне результирующим показателем является в каждой стране свой валовой внутренний продукт (ВВП), или валовой национальный продукт (ВНП), или национальный доход (НД) страны.

Статистика показывает, что служба ООН считает основным показателем ВВП.

Важнейшей формой повышения эффективности как на микро-, так и на макро-уровне является улучшение качества товаров и услуг.

Качество – это совокупность свойств товаров и услуг, которая характеризует степень удовлетворения запросов покупателей и потребителей. Важнейшим показателем качества выступает *стандартизация и сертификация* продукции.

Эффективность производства имеет и социальный аспект. С точки зрения социально-экономической эффективности, на первый план выдвигается вопрос о том, как при данных ограниченных ресурсах наиболее полно удовлетворять потребности всех работников фирмы и соответственно всех членов общества.

В западной экономической литературе широко используют понятие «*Парето-эффективность*» (по фамилии итальянского экономиста В. Парето).

Социально-экономическая эффективность национальной экономики в целом он определил как состояние, при котором эффективность повышается, если изменения в производстве улучшают благосостояние хотя бы одного члена общества или фирмы, не ухудшая при этом положения других членов общества или фирмы.

Оптимум Парето-эффективности достигается тогда, когда изменения в производстве не вызывают ухудшения хотя бы одного члена общества, но улучшают положение всех других членов общества. *Социальная эффективность* падает, когда изменения в производстве улучшают положение одних только за счет ухудшения других. Например, выполнение требований российских шахтеров об увеличении заработной платы при сохранении низкой заработной платы учителей и врачей. При всех возможных вариантах учета интересов различных слоев населения социально-экономическая эффективность исходит из того, что наиболее эффективна та экономическая система и та хозяйственная форма, которая максимально улучшает благосостояние и жизнь народа при данных ограниченных ресурсах.

Соотношение между темпами роста продукта и изменениями факторов производства может быть разным в зависимости от того, каков тип экономического развития: экстенсивный или интенсивный.

При экстенсивном типе экономический рост достигается благодаря *количественному* увеличению факторов производства при сохранении

его прежней технической основы. Этот рост непосредственно выражается в той или иной динамике – количественном и качественном совершенствовании общественного продукта и его факторов производства.

При интенсивном типе экономического роста увеличение масштабов выпуска продукции достигается путем *качественного* совершенствования факторов производства: применения более прогрессивных *средств труда* и более экономичных *предметов труда*, повышения квалификации рабочей силы, а также путем улучшения использования имеющегося производственного потенциала.

Интенсификация производства находит выражение в увеличении отдачи, росте выхода конечной продукции с каждой единицей вовлеченных в производство ресурсов и увеличении качества продукции.

При экстенсивном развитии, если оно осуществляется в чистом виде, эффективность остается неизменной. Например, если надо увеличить производство вдвое, то строится примерно такое же предприятие по мощности и качеству установленного оборудования и численности занятых. Таким образом, выпуск продукции увеличивается в два раза при удвоенной численности, а *производительность труда при этом остается прежней*.

При интенсивном развитии удвоенный выпуск продукции достигается путем реконструкции и технического перевооружения действующего производства, лучшего использования имеющихся ресурсов.

В реальной жизни эти типы развития производства не существуют отдельно, в чистом виде, а сочетаются друг с другом.

2.6. Экономические ограничения.

Кривая производственных возможностей (КПВ)

Ресурсы, участвующие в процессе производства, ограничены и редки. Как указывалось выше, ресурсы, участвующие в производстве товаров и услуг, называют факторами производства (земля, капитал, труд, предпринимательство).

Люди, которые используют факторы производства, рассчитывают на их возмещение или доход, который может принимать следующие формы:

- цена, выплачиваемая за пользование землей, называется *рентой* (рента составляет доход того, кто владеет землей);
- цена, выплачиваемая за труд – заработная плата;
- плата за использование чужих денег или капитала называется *процентом*;
- вознаграждение предпринимателя за риск, новые идеи и усилия, вкладываемые им в бизнес – *прибыль*, которая может принять и форму убытков.

Все экономические ресурсы или факторы производства обладают одним коренным свойством: они редки или имеются в ограниченном количестве.

Важная сторона *использования* природных *ресурсов* – их *географическое размещение*.

Основная их часть расположена в регионах с относительно *слабым уровнем экономического развития*. Развитые страны оказываются в зависимости от поставок различных видов сырья из менее развитых стран. Возникает *ряд серьезных экономических проблем*, связанных с поиском путей рационального использования ресурсов. Бедные ресурсами страны объективно начинают развивать обрабатывающие отрасли, наукоемкие производства, выпуск технически сложных продуктов на основе передовых технологий (как, например, Япония). В странах, богатых природными ресурсами, происходит торможение развития обрабатывающих отраслей, часто ресурсы просто экспортируются, а за рубежом закупают высокотехническую продукцию, т. е. возникают страны – придатки индустриально развитых стран (Ближний Восток).

Россия – богатейшая ресурсами страна. Стоимость сырьевых ресурсов по оценке экспертов составила \$ 28 триллионов. Существует проблема рационального использования ресурсов на основе обеспечения эффективной структуры экспорта и исключения перспективы превращения топливно-сырьевых отраслей в преобладающие отрасли хозяйства. В вопросах рационального использования ресурсов существенное значение имеет собственность на них. Государственная собственность дает возможность бесплатно использовать ряд природных ресурсов в интересах общества. Использование природных ресурсов в частном секторе предполагает взимание специальных налогов, рентных платежей. Но природные ресурсы не беспредельны, и это делает необходимой постоянную заботу об их воспроизводстве.

Использование природных ресурсов связано с категорией ренты.

Рента – вид дохода, регулярно получаемого с земли и др. природных богатств, количество которых строго ограничено. *Рента* – это форма реализации собственности на природные ресурсы.

Наш общий дом – Земля содержит лишь ограниченное количество ресурсов, пригодное для производства товаров и услуг. Пахотные земли, полезные ископаемые, оборудование, рабочая сила – их наличие ограничено определенным пределом. Вследствие редкости производственных ресурсов и предела их использования, сам объем производства также ограничен. Общество не способно произвести и потребить весь объем товаров и услуг, который оно хотело бы получить.

Ограниченность ресурсов имеет относительный характер. Она заключается в принципиальной невозможности *одновременного и полного* удовлетворения потребностей всех людей. Если бы ресурсы не были ограничены, не было бы необходимости заботиться о наилучшем, оптимальном их распределении между различными целями, не было бы нужды экономить ресурсы, повышать эффективность их использования, *устанавливать* какие-либо принципы распределения потребительских товаров и услуг. И нам можно было бы воплотить в жизнь лозунг-мечту: «Каждому по потребностям».

Тем не менее, не все является ограниченным и распределяется посредством простого присвоения, как, например, воздух. Такие неограниченные блага называются *свободными*, в отличие от ограниченных, называемых *экономическими*.

Следствием ограниченности ресурсов является конкуренция за их использование. Ведь почти все ресурсы могут использоваться для удовлетворения самых разнообразных нужд.

Например, *нефть* – это сырье для получения дизельного и реактивного *топлива*. В результате ее вторичной переработки можно получить исходные вещества для производства синтетических волокон, пластмасс, красителей, моющих средств и прочее. И это не все. *Валютная выручка* от экспорта нефти и продуктов ее переработки может быть использована для закупок продукции, медикаментов и других потребительских товаров, а также оборудования для легкой и пищевой промышленности, новейшей техники и технологии. *И все эти альтернативные цели конкурируют* за использование всегда ограниченного, а в последние годы и сокращающегося объема добываемой в стране сырой нефти.

Увеличив *экспорт нефти*, мы должны будем сократить поставки *топлива для сельскохозяйственной техники*, что отрицательно скажется на объемах сельскохозяйственной продукции. Но может быть выручка от экспорта нефти позволит импортировать продовольствие в объеме, перекрывающем потери от снижения урожайности и т. д. Иначе говоря, перед обществом, как и перед отдельным человеком, всегда стоит задача *выбора направлений* и способов использования *ограниченных ресурсов*.

Поэтому *рациональное поведение* – это поведение, направленное на достижение максимума результатов при имеющихся ограничениях.

Оптимальный вариант достигается обществом в том случае, когда увеличение производства одного продукта будет приводить к сокращению производства другого продукта. В этом случае общество будет находиться на границе производственных возможностей.

Ограниченная производственная возможность отдельного работника, фирмы и общества в целом вызвана ограниченностью ресурсов.

Задачей экономической науки является обоснование путей эффективного использования ограниченных ресурсов. Экономический выбор, как правило, начинается с разработки модели, которая называется *кривой производственных возможностей* (КПВ).

Кривая производственных возможностей общества. Граница производственных возможностей показывает максимально возможный объем производства некоторого конкретного товара (услуги) при определенных ресурсах, которыми располагает конкретная экономика, при заданных объемах производства товаров и услуг.

Для простоты анализа рассмотрим данные о производстве хлеба и танков. Из табл. 2.1 видно, что, используя ресурсы полностью, можно получить 8 тыс. танков или 4 млн. тонн хлеба. Между этими крайними позициями существуют еще и другие варианты. Используя данные табл. 2.1, соединив точки АБВГД сплошной линией, мы получим график кривой производственных возможностей. Каждая точка этой кривой представляет определенную комбинацию товаров этих двух видов (рис. 2.3).

Таблица 2.1

Возможности или альтернативы	Танки (тыс. штук)	Хлеб (млн. тонн)
А	8	0
Б	6	1
В	4	2
Г	2	3
Д	0	4

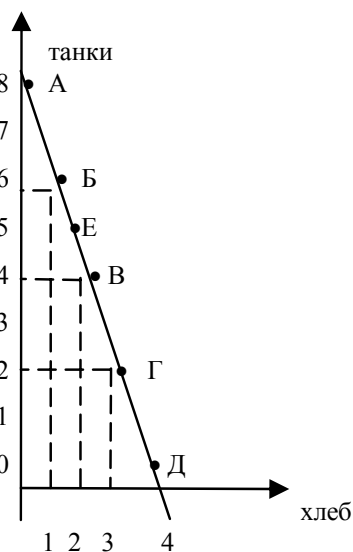


Рис. 2.3. График кривой производственных возможностей

Например, т. Б представляет комбинацию 6 тыс. танков и 1 млн. т. хлеба. Если же мы хотим произвести больше хлеба (2 млн. т.), значит необходимо снизить производство танков до 4 тыс. штук, т. е. что мы сталкиваемся с необходимостью выбора, что производить: танки или хлеб.

Количество данного продукта, от которого следует отказаться, чтобы получить большее количество другого продукта, называется *вменными издержками*. В нашем случае 2 тыс. танков, от которых необходимо отказаться для производства одной дополнительной единицы тонн хлеба и есть альтернативные издержки. Существует 3 способа сдвинуть КПВ вправо, т. е.

расширить границы производственных возможностей:

1) развитие внешней торговли; 2) развитие НТП; 3) привлечение дополнительных ресурсов из вне.

2.7. Общие проблемы экономической жизни

Основной экономической задачей, стоящей перед обществом, является выбор наиболее эффективного варианта распределения факторов производства, и при этом любое общество должно найти ответы на *три следующих вопроса*:

1. Что из товаров и услуг должны быть произведены и в каком количестве? 2. Как эти товары и услуги должны быть произведены? 3. Кто получит и сможет потребить эти товары и услуги?

Рассмотрим их.

Что производить? Человек может приобрести определенный товар разными путями: 1) произвести его; 2) обменять его на что-нибудь; 3) получить в виде подарка.

Отдельный человек и общество в целом не могут получить все желаемое и немедленно. Поэтому общество или отдельный человек должны определиться, что оно (он) хотело бы иметь немедленно, с чем можно подождать и от чего можно отказаться.

Так, *развитые страны* стремятся улучшить *производство ограниченного круга* товаров для достижения определенного успеха в конкуренции с другими странами. Это могут быть автомобили, ЭВМ и т. д.

Иногда выбор может быть трудным. *Слаборазвитые страны* основные ресурсы тратят на то, чтобы только *накормить и одеть* население страны. Чтобы улучшить благосостояние народа, надо нарастить производство путем перестройки национального хозяйства. Часть ресурсов будет переключена с производства товаров потребления на производство капитальных товаров (машин, оборудования, строительство фабрик). Но эта перестройка снизит уровень жизни населения во имя его будущего увеличения.

Как должны быть произведены товары и услуги? Существует много вариантов их производства. Как из ограниченных ресурсов произвести товары и услуги, с помощью какой технологии? Они могут быть произведены по разным проектам с помощью различных ресурсов. Например, одни здания строят частные лица, другие – государство, но на основе минимальных затрат производства.

Для кого произведен продукт? Т. к. количество созданных товаров и услуг ограничено, то существует проблема их распределения.

Кто должен ими пользоваться? Могут ли все члены общества получать равные доли или должны быть бедные и богатые? Кому нужно отдать приоритет? Решение этой проблемы определяет цели общества, стимулы его развития: кто получает больший доход, тот выбирает лучший продукт.

2.8. Закон возрастающих затрат. Альтернативная стоимость.

Закон убывающей доходности.

Закон экономии на массовом производстве

КПВ, т. е. граница производственных возможностей, характеризует одновременно и возможный, и желательный выпуск и продукции (из точек, лежащих на этой кривой, и представляющих разные возможные сочетания выпуска альтернативных товаров, мы и должны выбрать ту, которая для нас наиболее предпочтительна).

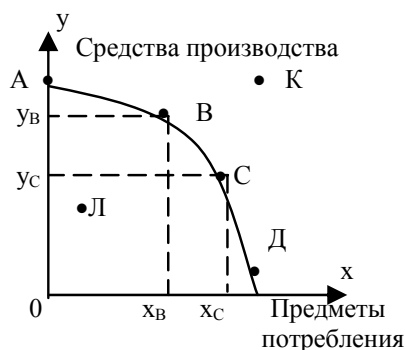


Рис. 2.4.

Сравним т. В и т. С (рис. 2.4). Выбрав т. В, мы предпочтем производство меньшего количества предметов потребления X_B и большого количества средств производства — Y_B , чем, выбрав т. С (X_C ; Y_C). При переходе из т. В в т. С мы получим дополнительно $\Delta X = OX_C - OX_B$ единиц предметов потребления, пожертвовав для этого $\Delta Y = OY_B - OY_C$ единиц средств производства.

Экономисты называют количество одного товара, которым необходимо пожертвовать для увеличения производства другого товара на единицу *вменными* (альтернативными) затратами или *затратами упущенных возможностей*.

Вместе с тем, при попытке увеличения *производства одного из продуктов*, приходится вовлекать все менее и менее *приспособленные* для их изготовления ресурсы. Однако, этот закон не имеет универсальной силы, особенно в условиях научно-технической революции, т. к. результаты научных разработок позволяют сократить затраты сырья на производство продукции.

Рассмотрим *другую ситуацию*. Если общество захочет произвести больше танков и хлеба или предметов потребления и средств производства одновременно? Из-за ограниченности ресурсов и несовершенства технологии производство неосуществимо.

А как обстоит дело с производством внутри данной границы (т. Л)? Точка Л, как и любая другая, точка внутри кривой производственных

возможностей, указывает на резервы, неполную занятость ресурсов. Для нормального функционирования всегда нужны резервы, которые позволяют при необходимости (экстренная ситуация, война, рост спроса на какой-то продукт) резко увеличить производство определенных товаров, не сокращая выпуска других.

Наряду с законом возрастающих затрат, в экономике действует так называемый *закон убывающей доходности*. Он устанавливает соотношение *не между* двумя товарами (танки и хлеб), а *между затратами в производстве*, например, труда и *выпуска продукции*. В соответствии с этим законом объем производства растет в меньшей степени, чем количество переменных ресурсов.

На пример, рассмотрим предприятие: по мере увеличения количества рабочих, все более полного использования оборудования, растет и выпуск продукции. Но как только оно начинает работать на полную мощность, при дальнейшем увеличении числа рабочих отдача от их работы снижается.

Закон убывающей доходности гласит: увеличение некоторых затрат по отношению к другим неизменным затратам приводит к увеличению общего количества продукции. Но после определенного момента доля продукции, получаемая от прибавления тех же самых дополнительных затрат, будет становиться все меньше и меньше, ввиду того, *что новые вложения (дозы) изменения ресурсов соединяются со всё меньшим количеством фиксированных ресурсов*.

При этом необходимо подчеркнуть, что этот закон убывающей доходности распространен на случаи, когда изменяются лишь некоторые факторы, а другие остаются фиксированными. Надо также иметь в виду, что данная трактовка не учитывает эффективность научно-технического прогресса.

Закон экономии на массовом производстве. Предположим, что мы наращиваем все факторы производства одновременно и в одинаковых пропорциях, т. е. просто увеличиваем *масштабы производства*. Во многих производственных процессах удвоение всех видов затрат приводит к получению *не удвоенного, а большего количества продукции*, т. е. к увеличению эффективности. Это явление называется *возрастанием доходности* в связи с увеличением масштабов производства или *экономией на массовом производстве*.

Сама комбинация факторов производства, их организация становится одним из путей экономического роста. Тем не менее, внедрение достижений НТР, разработка новых технологий дают больший экономический эффект, чем простое увеличение ресурсов.

2.9. Теория Мальтуса о народонаселении

Закон убывающей доходности имеет интересное применение в области народонаселения. Томас Роберт Мальтус (английский священник) в 1798 г. написал книгу «Опыт о законе народонаселения», которая выдержала несколько изданий и оказала большое влияние на людей во всем мире. Так, Б. Франклин установил, что население американских колоний, где ресурсы неограниченны, удваивается каждые 25 лет. Мальтус первый обратил на это внимание и вывел тенденцию роста населения в геометрической прогрессии, если этот рост не сдерживается ограничениями ресурсов продовольствия. Теперь каждый знает, как быстро растет геометрическая прогрессия 2, 4, 8, 16..., результате на земле не останется места, где можно будет стоять.

Закон убывающей доходности гласит, что увеличение некоторых затрат по отношению к другим неизменным затратам приводит к увеличению общего количества продукции. Но после определенного момента дополнительная продукция, получающаяся от прибавления тех же дополнительных затрат, будет становиться все меньше. Это уменьшение дополнительного дохода является следствием того, что новые “дозы” изменения ресурсов соединяются со все меньшим количеством фиксированных ресурсов, а т. к. население все время удваивается, то это равносильно тому, как если бы величина земного шара уменьшалась на половину, пока, наконец, не сократилась бы совсем, а продовольствия стало бы меньше, чем необходимо для поддержания жизни.

Мальтус подчеркивал, что во всех странах имелись препятствия, сдерживающие рост населения. Например: эпидемия, голод, война. Он защищал и моральное ограничение, заключающееся в отсрочке ранних браков до тех пор, пока семья не сможет сама себя содержать. Священник считал, что борьба за существование – это проявление мудрости создателя. Идеи Мальтуса получили широкое распространение. Его книга использовалась для обоснования сурового пересмотра английских законов о бродяжничестве. Тред-юнионы, по мнению Мальтуса, не могут улучшить состояние рабочих, т. к. увеличение заработной платы – это повод к размножению. Ныне признано, что доктрина Мальтуса упрощает проблему. Он не учитывал *чуда научно-технической революции*. Между тем в следующем столетии технологические нововведения быстро сдвинули кривые производственных возможностей вонне графика и сделали возможным более высокий уровень жизни для большого числа людей, хотя в то же время достижения медицины продлевали человеческую жизнь и уменьшали препятствия росту населения. Не мог он предвосхитить и того, что после 1870 г. в большинстве стран Запада и США численность членов семьи, измеряемая фактическим количеством детей, упала ниже семейной плодовитости или биологической способности к размножению. Этот рост стал возможным благодаря уменьшению смерт-

ности, что явилось результатом медицины, а так же повышения жизненного уровня.

Перед Второй мировой войной – в странах Запада отмечался низкий рост населения (богатый имеет меньше детей, чем бедный).

До сих пор не объяснить, что во время Великой Отечественной войны и после нее рождаемость начала неуклонно расти. Каждый год приносил более 4 млн. младенцев (война и процветание привели к возрастанию числа детей у каждой пары новобрачных). Частично это можно объяснить увеличением занятости и числа браков.

В семьях средних классов многодетность сегодня стала модной, и многие начинают им подражать. США достигли самой высокой нормы роста населения. Надолго ли сохранится эта тенденция? – Никто не знает. Это зависит от того, считает ли типичная брачная пара достаточным иметь одного мальчика и одну девочку или же она стремится иметь большую семью. Пока выбор склоняется в сторону большой семьи.

Экономические последствия роста населения. Уже сейчас в некоторых странах заметно экономическое влияние изменений в возрастном составе населения (школы переполнены). Можно ли считать, что рост населения – это положительный фактор? На этот вопрос нельзя ответить только с помощью экономической теории. С одной стороны, рост населения способствует увеличению денежных расходов, т. к. количество домов и фабрик тоже возрастает. Тем самым он может ограничивать безработицу и усиливать инфляцию.

С другой стороны, значительная численность населения угрожает нам законом убывающей доходности.

ГЛОССАРИЙ

1. **Альтернативные (вмененные) затраты** – количество одного товара, которым необходимо пожертвовать для увеличения производства на единицу другого товара.

2. **Благо** – все, что способно удовлетворять повседневные жизненные потребности людей, приносить людям пользу.

3. **Воспроизводство** – процесс производства, протекающий в постоянном повторении, т. е. воссоздание израсходованных факторов производства.

4. **Закон убывающей отдачи** – определяет, что вовлечение в производство все возрастающего количества одного фактора производства при условии фиксированной величины других факторов будет давать уменьшающийся прирост готового продукта.

5. **Закон экономии на массовом производстве** – предполагает, что с одновременным наращиванием всех факторов производства и в одинаковых пропорциях приводит к увеличению эффективности производства.

6. **Интересы** – это осознанные потребности, которые человек стремится реализовать в своих действиях. Они могут быть также самыми разнообразными: **личные, семейные, групповые, классовые, национальные.**

7. **Кривая производственных возможностей** – линия, каждая точка на которой представляет максимальный объем производства двух продуктов при полном использовании экономических ресурсов.

8. **Оптимум Парето-эффективности** – достигается тогда, когда изменения в производстве не вызывают ухудшения хотя бы одного члена общества, но улучшают положение всех других членов общества.

9. **Предмет труда** – это то, на что направлен труд человека, что составляет материальную основу будущего продукта.

10. **Производство** – процесс создания материальных благ, целесообразная деятельность людей, направленная на удовлетворение их потребностей. Это процесс взаимодействия человека и природы и совокупность возникающих при этом производственных отношений.

11. **Средства производства** – это совокупность предметов и средств труда, они образуют вещественный фактор производства.

12. **Средства труда** – это вещи, которые человек помещает между собой и предметом труда, которые служат проводником воздействия человека на предмет труда, т. е. это то, с помощью чего человек воздействует на предмет труда.

13. **Труд** – это целесообразная деятельность человека, направленная на изменение предметов и сил природы **в целях удовлетворения его потребностей**. Труд, рабочая сила выступает в качестве **личного фактора производства**.

14. **Факторы производства** – экономические ресурсы: труд, капитал, земля и предпринимательская способность, используемые для производства товаров и услуг.

15. **Человеческие потребности** – это отношение человека к естественным или созданным им условиям его жизнедеятельности.

16. **Экономическая эффективность** – степень использования производственного потенциала, определяемая соотношением результатов и затрат.

17. **Экономические ресурсы** – все применяемые в хозяйственной деятельности природные, трудовые и произведенные человеком ресурсы.

Глава III

Основные формы и системы организации экономической жизни общества

3.1. Типы экономических систем

Экономические процессы, совершающиеся в обществе на основе имущественных отношений и организационных форм, представляют собой экономические системы этого общества. Поняв суть системы, можно определить многие закономерности хозяйственной жизни общества.

Основными элементами экономической системы, являются:

1) социально-экономические отношения, базирующиеся на сложившихся в каждой экономической системе формах собственности на экономические ресурсы и результаты хозяйственной деятельности;

2) организационные формы хозяйственной деятельности;

3) хозяйственный механизм, т. е. способ регулирования экономической деятельности на макроуровне;

4) конкретные экономические связи между хозяйствующими субъектами.

В мире действуют различные типы экономических систем: две рыночные системы, в которых доминирует рыночное хозяйство – рыночная экономика свободной конкуренции (чистый капитализм) и современная рыночная экономика (современный капитализм), и две нерыночные системы – традиционная и административно-командная. В рамках той или иной экономической системы существуют многообразные модели экономического развития отдельных стран и регионов. Рассмотрим характерные черты основных типов экономических систем.

Рыночная экономика свободной конкуренции (чистый капитализм)

Эта система сложилась в VIII в. и прекратила свое существование в к. XIX – н. XX вв., но ее элементы вошли в современную рыночную систему. Ее отличительные черты: частная собственность на инвестиционные ресурсы; рыночный механизм регулирования макроэкономической деятельности, основанный на свободной конкуренции; наличие множества самостоятельно действующих покупателей и продавцов каждого продукта и товара. Одной из главных предпосылок чистого капитализма является личная свобода всех участников экономической деятельности, не только капиталиста-предпринимателя, но и наемного работника. Решающим условием экономического процесса является свобода предпринимательской деятельности. Наемный работник и капиталист-предприниматель – это два юридически равноправных агента рыночных отношений. Решение фундаментальных задач экономического развития (что, как и для кого) происходит через цены и рынок. Колебания цен являются индикатором общественных потребностей. Ориентируясь на рынок, товаропроизводитель решает сам проблемы распределения всех видов ресурсов, производя те товары, которые пользуются спросом.

Предприниматели стремятся получать больший доход, экономя при этом ресурсы и максимально используя свои творческие и организационные способности, что служит мощным стимулом развития и совершенствования производства.

Современная рыночная экономика (современный капитализм) По сравнению со всеми предшествующими рыночная система оказалась наиболее гибкой: она способна перестраиваться, приспосабливаться к изменяющимся внутренним и внешним условиям.

Во второй половине XX в., когда начала быстро развиваться научно-техническая революция и производственная и социальная инфраструктуры, государство стало активно воздействовать на развитие национальной экономики. Поэтому изменились хозяйственный механизм, организационные формы хозяйственной деятельности и экономические связи

между хозяйствующими субъектами.

В современной рыночной экономике получают развитие плановые методы хозяйствования в рамках отдельных фирм, в виде маркетинговой системы управления, а на макроуровне развитие плановых методов связано с государственным регулированием экономики.

Государственные, отраслевые и общенациональные программы также оказывают существенное влияние на объем и структуру производимых товаров и услуг, обеспечивая их большее соответствие изменяющимся общественным потребностям.

Традиционная система. В экономике слаборазвитых стран существуют традиционные экономические системы. Они базируются на отсталой технологии, широком распространении ручного труда, многоукладности экономики. Многоукладность экономики означает существование при данной экономической системе различных форм хозяйствования. Здесь может иметь место и натурально-общественная форма хозяйствования, основанная на коллективном ведении хозяйства и натуральных способах распределения созданного продукта. Мелкотоварное производство основано на частной собственности на производственные ресурсы и личном труде их владельцев. В условиях слаборазвитого национального предпринимательства огромную роль в экономике играет иностранный капитал. В жизни этого общества большое значение имеют освященные веками традиции и обычаи, религиозные и культурные ценности, кастовое и сословное деление, которые сдерживают научно-технический и социальный прогресс. Для традиционной системы характерна такая особенность, как активная роль государства, которое, перераспределяя национальный доход, поддерживает беднейшие слои населения.

Административно-командная система (централизованно-плановая). Эта система господствовала ранее в СССР, странах Восточной Европы и частично в Азии. Характерные черты: общественная (государственная) собственность на все экономические ресурсы, полная монополия и бюрократизация экономики, централизованное экономическое планирование как основа хозяйственного механизма.

Хозяйственный механизм предполагает ряд особенностей: 1) непосредственное управление всеми предприятиями из центра; 2) государство полностью контролирует производство и распределение продукции, в результате чего исключаются свободные рыночные взаимосвязи между отдельными хозяйствами; 3) государственный аппарат руководит хозяйственной деятельностью с помощью административно-распределительных методов, что подрывает материальную заинтересованность.

При такой централизации исполнительной власти развивается бюрократизация хозяйственного механизма. Полное огосударствление хозяйст-

ва вызывает невиданную по своим масштабам монополию производства и сбыта продукции. Гигантские монополии во всех сферах национального хозяйства не заботятся о внедрении новинок техники и технологии. Распределение созданной продукции между участниками производства жестко регламентируется без участия непосредственных потребителей и производителей центральными органами власти. Нежизнеспособность этой системы, невозможность обеспечения перехода к интенсивному типу экономического развития сделали неизбежными коренные социально-экономические преобразования во всех бывших социалистических странах.

3.2. Смешанная экономика

Современная рыночная система – это итог сложного и длительного пути развития общества. Она вобрала в себя самые разнообразные направления (модели) исторического процесса развития рынка.

Существуют следующие модели смешанной экономики:

1. *Модель преимущественно эволюционного развития*, характерная для становления рынка Англии, Голландии, США и других стран. Эти страны в разные эпохи стояли во главе научно-технического развития, многие из них сочетали экономическую мощь с колониальной политикой.

2. *Модель преимущественно скачкообразного развития*. Это Германия, Италия, Япония и др., которые утверждали свои позиции в мировом хозяйстве *бурным* развитием национального рынка в отдельные годы и националистическими, милитаристскими устремлениями.

3. *Модель развивающихся стран*, характерная для бывших колоний и полуколоний. Эта большая группа стран в первом случае *насильственно* с помощью военно-политических методов, во втором – с помощью *экономических инструментов и механизмов* была *втянута* в международное разделение труда.

4. *Модель Китая, Гонконга и других «азиатских драконов»*, которые стремительно вошли в мировое рыночное хозяйство, опираясь на современное государство и свои национальные традиции.

5. *Модель России и других стран содружества*, которые (ценой проб и ошибок) ищут свой путь в рыночной экономике (без учета национальной специфики), подчас копируя опыт западных стран, и формируют свою модель экономического развития.

Современный рынок имеет следующие характерные особенности:

- Правила игры во многом определяются не только внутренними закономерностями самого рынка, но и экономической политикой государства.
- Сочетаются элементарной конкуренции с монопольными проявлениями.
- Комбинация смешанных форм организации экономики, в которой рыночные механизмы сочетаются с нерыночными.

- Новый состав хозяйственных субъектов – господство корпораций, которые дают более 80 % торгового оборота.
- Наличие новых видов товаров: технологий, ценных бумаг.
- Использование равновесных, монопольных и регулируемых государственных цен.
 - Маркетинговая форма организации и функционирования, заранее отвечающая на четыре классических вопроса: что продавать, как, где и кому.
 - Развитая инфраструктура, т. е. комплекс учреждений и институтов, которые увеличивают эффективность рынка.
 - Социальная ориентированность на все слои населения.
 - Открытый рынок, в котором национальный рынок это, по сути, – часть мирового рынка.

Итак, стремление органически и гибко сочетать рыночную эффективность с государственным регулированием экономики и образует смешанную экономику. Большая часть хозяйственных ресурсов в ней находится в руках частных лиц, многочисленные предприятия малого бизнеса сочетаются с крупными корпорациями и эффективно действуют стимулы и принципы свободного рынка. Вместе с тем, важные сферы народного хозяйства принадлежат государству (оборона, железная дорога, топливно-энергетический комплекс, космос, здравоохранение, образование), и правительство активно воздействует на экономические и социальные процессы. При этом забота некоторых государств о развитии социальной сферы столь значительна (Германия, Швеция), что экономику таких стран называют социально-рыночным хозяйством. Смешанная экономика здесь теснит рынок.

Российская смешанная экономика основана на неоднородности экономической структуры, а достигается многообразием форм хозяйствования, параллельно сосуществующих как части единого организма.

Смешанная экономика – это свидетельство того, что рыночная экономика не может более существовать без мелкого бизнеса, поглощающего рабочую силу, выталкиваемую из сферы производства крупным капиталом, и государственного вмешательства, поддерживающего равновесие экономики и стабильность в обществе

3.3. Основные модели организации хозяйственной жизни в рамках систем

В каждой экономической системе существуют свои национальные модели организации хозяйства, т. к. отдельные страны отличаются своей историей, уровнем экономического развития, социальными, национальными условиями. Так, в административно-командной системе существовали советская, китайская, венгерская и другие модели. В современной

капиталистической системе также существуют различные модели. Отметим наиболее известные из них.

Американская модель построена на системе всемерного поощрения предпринимательской активности и обогащения наиболее активной части населения. Малообеспеченным группам создается приемлемый уровень жизни за счет частичных льгот. Задача социального равенства здесь вообще не ставится. Эта модель основана на высоком уровне производительности труда и массовой ориентации на достижение личного успеха.

Японская модель характеризуется определенным отставанием уровня жизни населения (в том числе уровень заработной платы) от роста производительности труда. За счет этого достигается снижение себестоимости продукции и резкое увеличение ее конкурентоспособности на мировом рынке. Препятствий имущественному расслоению не ставится. Такая модель возможна только при очень высоком развитии национального самосознания, приоритете интересов нации над интересами конкретного человека, готовности населения идти на определенные материальные жертвы ради процветания страны. Японская экономика уже длительное время показывает миру высокие темпы экономического развития. Что же характеризует японскую экономику?

- Она отличается весьма развитым планированием и координацией производства государственного и частного сектора.

- Общациональные планы социально-экономического развития носят индикативный, рекомендательный характер, представляя собой государственные программы, не имеющие ни директивного, ни адресного характера.

- Для нее характерно сохранение своих традиций и обычаев и в то же время творческое заимствование всего того, что необходимо для развития страны. Это позволяет создавать такие системы управления и организации производства, которые дают большой экономический эффект. В Японии, в отличие от большинства стран с рыночной экономикой, высок престиж государственной службы, на которую отбираются по конкурсу самые одаренные. Это, в конечном счете, сказывается на эффективности государственного управления.

- Приоритет в экономическом развитии отдается развитию наукоемких отраслей, требующих минимума ресурсов и максимума квалификации. В Японии высок престиж высшего образования, которое обеспечивает карьеру и материальное благополучие, открывает реальную перспективу.

Шведская модель. Страна с эффективной смешанной формой экономики, высоким уровнем жизни и обеспечения, гражданских прав. Здесь государство активно в обеспечении экономической стабильности и

перераспределении доходов. В этой модели общественного развития нашли свое воплощение такие принципы, как социальная справедливость, солидарность и коллективизм, подходящие нашим советским идеалам. Выбранный Швецией «третий путь» развития (между капитализмом первой половины XX в. и «реальным социализмом») действительно нашел свое место. *Шведская модель* – это синтетический феномен. Главным критерием этой модели выступают ее социальные результаты, в отличие от японской модели, цель которой – высокие темпы экономического роста. Шведская модель отличается сильной социальной политикой, направленной на перераспределение национального дохода в пользу наименее обеспеченных слоев населения. В руках государства здесь находится всего 4 % капитала. Более половины всех расходов направляются на социальные цели. Естественно, это возможно только в условиях высокой нормы налогообложения (75 %). Такая модель еще называется «функциональная социализация», потому что функция производства ложится на частные предприятия, действующие на конкурентной рыночной основе, а функция обеспечения высокого уровня жизни (включая занятость, образование, социальное страхование) и много элементов инфраструктуры (транспорт, НИОКР) – на государство.

Социально-рыночное хозяйство ФРГ. Эта модель сформировалась на основе ликвидированных концернов гитлеровских времен и предоставления всем формам хозяйства (крупным, средним, мелким) возможности устойчивого развития. При этом особым покровительством пользуются, так называемые, «миттель-штанд» т. е. мелкие и средние предприятия, фермерские хозяйства. Государство активно влияет на цены, пошлины, технические нормы.

Специфичную смешанную систему представляют так называемые «новые индустриальные страны» (*Гонконг, Сингапур, Тайвань, Южная Корея*), которые по ряду экономических показателей утверждают себя как экономические державы мирового масштаба.

Особый интерес представляет опыт перехода к рыночной экономике *Южной Кореи*. Секрет «экономического чуда» этой страны объясняется социальной стабильностью, достигаемой с помощью государства и рабочих. Значительное воздействие на экономический рост Южной Кореи оказали 5-летние планы, подготовленные правительственным советом экономического планирования, носившие, главным образом, индикативный характер. Стартовые импульсы развития состояли в стабилизации цен, росте промышленности, привлечении иностранного капитала и ориентации производства на экспорт. Стабилизация цен является ключевым моментом экономического роста Южной Кореи, поэтому государство контролирует ценообразование на товары массового спроса (мука, сахар, кофе, лекарства и т. д.), а также на группу товаров, производство которых монополизировано, либо имеет жизненно важное значение для эконо-

мики в целом (электроэнергия, топливо, производство стали, химическая промышленность).

Подводя итог, можно сказать, что существуют общие проблемы, стоящие перед любой экономической системой, но не существует однозначного, общепринятого решения этих проблем. Каждое общество имеет свое культурное и историческое прошлое, свои традиции и обычаи, комплекс ресурсов – все это и обуславливает различие методов использования ресурсов и решения встающих перед данным обществом проблем. То, что применимо в одной стране и дает высокий экономический эффект, может привести к совершенно противоположным результатам в другой стране, о чем свидетельствует мировая практика.

3.4. Российская модель переходной экономики

Переход от одной экономической системы к другой порождает особое состояние экономики. Это никогда не происходит мгновенно, а занимает длительные исторические периоды. Экономике переходного периода свойственны некоторые специфичные черты. Началом его является кризис и последующая трансформация экономики прежней системы и возникновение новых отношений. Эти отношения начинают взаимодействовать в рамках переходной системы. У нас в 80–90 гг. кризис государственной собственности и плановой системы регулирования экономики сочетается с возникновением новых форм частной собственности и формированием присущих рынку новых механизмов функционирования экономики. В этот период возникают новые переходные экономические формы – частично приватизируемые предприятия, а государственные учреждения трансформируются в фирмы, действующие по правилам рынка. Длительность переходного периода зависит от особенностей региона и отдельной страны. Так, например, в Чехии и Венгрии переход к рынку происходил легче, чем в России, т. к. в этих государствах административно-командная система существовала в меньшей степени. Есть свои особенности и в Китае, где административно-командная система не имеет глубоких корней, а имеет место традиционная система. Переходные процессы по-разному протекают в западных и восточных странах.

Формирующаяся в России модель российской экономики связана с ее геополитической ролью. В экономическом плане российское общество сформировалось как восточное с присущими ему специфическими чертами (большая роль государства, неразвитая частная собственность, неразрывная связь власти и собственности, слабость личной инициативы при сильных коллективных настроениях). Кроме того, российская модель включает ряд черт, унаследованных от прошлого (государство и после приватизации играет большую роль в важнейших отраслях хозяйства). Россия сегодня находится на стыке западного и восточного типов, что определяет и характер формирования в ней рыночной экономики.

Особенности российской модели. Исходные позиции перехода к рыночной экономике в целом были неблагоприятны по следующим обстоятельствам:

- крайне высокая степень огосударствления экономики при сильной «теневой экономике»;
- длительное существование нерыночной экономики, что снижает хозяйственную инициативу населения;
- сверхмонополизация производства, что в условиях либерализации экономики ведет к инфляции;
- искаженная структура национальной экономики, где ведущую роль играет военно-промышленный комплекс, а роль потребительских отраслей занижена;
- неконкурентоспособность основной части производства и структурный;
- кризис в сельском хозяйстве.

В российской модели преобладает финансовый капитализм. При этом формируются устойчивые противоречия в отношении распределения доходов и капиталов. Банки свои ресурсы не хотят вкладывать в производство, а директора предприятий не хотят уступать контроль над собственностью в обмен на инвестиции банков. Кроме того, переход к рыночным отношениям происходит неравномерно в разных от-

раслях экономики. Так, в денежно-кредитной системе он идет быстрее, а в сельском хозяйстве медленнее. Поэтому усиливается противоречие между «традиционными» и «прогрессивными» отраслями и стоящими за ними слоями населения.

Неравномерен переход к рыночным отношениям в отдельных регионах, например, в Москве – быстро, а в провинции – медленно. Кроме того, в российской модели следует отметить:

- криминализацию экономики. Теневая экономика полукриминального типа долгое время была единственной сферой, где существовали рыночные отношения, и откуда вышла часть российских предпринимателей;
- государственный патернализм – значительная роль государства в перераспределении доходов населения;
- общественные формы присвоения (бесплатное образование, медицинское обслуживание).

Следовательно, основанная на сильной регулирующей роли государства модель российской экономики опирается на ряд специфических факторов: преобладание добывающих отраслей, неконкурентоспособность большинства обрабатывающих отраслей, неэффективность сельского хозяйства, которые в настоящее время сдерживают развитие рынка.

3.5. Собственность в системе экономических отношений

Мелкобуржуазному идеологу Прудону (1809–1865) принадлежит знаменитая фраза «Собственность – это кража». Это можно объяснить следующим образом: если одно лицо владеет вещью, то другое лицо лишено возможности ее иметь. Значит, не природа, а общественные отношения лежат в основе собственности. Человек живет и работает в тесном взаимодействии с другими людьми. Поэтому собственность можно определить как отношения между людьми, выражающие определенную форму присвоения материальных благ, и, в особенности, форм присвоения средств производ-

ства. С отношениями собственности связаны наиболее мощные стимулы к экономической, предпринимательской деятельности, а также система движущих целей, интересов, форм и методов хозяйствования. В конечном счете, отношения собственности определяют реальную власть в обществе. Собственность в юридическом смысле выражает имущественные отношения, т. е. в правовых формах, законах определяются права (правомочия) собственника, имущественная ответственность собственника и защищающие его права. Основу всей системы общественных отношений (от характера утвердившейся собственности зависят и факторы распределения, обмена и потребления). Это результат исторического развития, ее формы меняются с изменением способов производства.

От собственности зависит положение определенных групп, классов, слоев в обществе, возможности их доступа к использованию всех факторов производства. В рамках каждой экономической системы есть специфичная для нее форма собственности, а переход от одних господствующих форм собственности к другим может идти эволюционным или революционным путем.

Общепринято, что основой рыночной экономики выступает частная собственность в ее разнообразных типах и формах. Для экономиста проблема собственности возникает лишь там, где есть экономическая деятельность, которая порождает целую гамму отношений между ее участниками. (Социальная сущность этих отношений и есть выражение присущих данному обществу экономических отношений собственности).

Характеристика системы экономических отношений собственности дает ответ на вопрос, в чьих интересах осуществляется экономическая деятельность. Если приоритет отдается чьему-либо индивидуальному интересу, то можно говорить о системе отношений индивидуальной, частной собственности.

Если же присвоение осуществляется в интересах какого-то коллектива, то речь идет о коллективной собственности.

Экономические отношения собственности не только характеризуют социальную сторону экономической жизни, но и определяют форму ее организации. Так, рыночное хозяйство возникает только при условии, что участники экономической жизни общества признают друг в друге обособленных равноправных собственников, т. к. здесь обмен результатами экономической деятельности осуществляется на эквивалентной основе. Наличие той или иной экономической формы присвоения обусловлено уровнем развития материальной базы производства.

Экономические отношения собственности реализуются в правовых формах. Правовые формы определяют отношения субъектов собственности (собственников) к объектам собственности. Правоотношения собственности включают в себя правовые нормы, определяющие права собственника, имущественную ответственность собственника и защищающие его права. В нашей стране исторически сложилась триада правомочий собственника, включающая его права по собственному усмотрению владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом, в чем бы оно ни заключалось.

1. *Владение* – это фактическое обладание имуществом, без чего все остальные права не могут быть реализованы.

2. *Пользование* – процесс извлечения полезных свойств имущества.

3. *Распоряжение* – действие, связанное с отчуждением имущества от его владельца (продажа, дарение, обмен, залог, аренда).

Указанные права могут перераспределяться между различными субъектами. Так, арендатор владеет и пользуется арендованным имуществом, но не может его отчуждать. При этом пользование может быть обусловлено в определенном направлении, (земля сдается в аренду для ведения сельскохозяйственной деятельности), договор аренды может преду-

смаывать право арендатора сдавать арендуемую землю в субаренду, а это означает, что, арендатору предоставлены определенные права распоряжения арендованным имуществом.

Полный «пучок прав» состоит из 11 пунктов. Кроме указанных ранее, сюда относятся следующие:

4. Право на доход (использование результатов благ).
5. Право суверена (на отчуждение, потребление и изменение).
6. Право на безопасность, т. е. защиту от экспроприации благ и вреда извне.
7. Право на передачу благ в наследство.
8. Право на бессрочность владения благом.
9. Запрет на использование способов, приносящих вред экологии.
10. Право на ответственность (возможность взыскивать благо в уплату долга).
11. Право на остаточный характер (т. е. существование процедур, обеспечивающих восстановление нарушенных правомочий).

Характер экономических отношений собственности определяется тем, как используется доход от собственности. Поэтому экономические отношения собственности охватывают присвоение, хозяйственное использование материальных средств и их экономическую реализацию.

Присвоение – это экономические связи между людьми, которые устанавливают их отношения к вещам, как к своим. Противоположными присвоению являются отношения отчуждения.

Между собственником и предприятием возникают отношения хозяйственного использования имущества.

Свою экономическую реализацию отношения собственности находят в распределении и использовании дохода от собственности. В настоящее время большое распространение получила трастовая форма распределения собственности.

Трастовое соглашение (договор) означает, что собственник передает право управлять своей собственностью другому субъекту, после чего в рамках заключенного договора (траста) он не имеет формального права вмешиваться в действия своего доверенного лица. Распространенной формой траста являются трастовые договоры по управлению пакетом (портфелем) акций и иных ценных бумаг.

Итак, права собственности понимают как санкционированные обществом (законами государства) поведенческие отношения между людьми, возникающие в связи с существованием благ и касающиеся их использования. Эти отношения представляют собой нормы поведения по поводу благ, которые любое лицо должно соблюдать в своих взаимодействиях с другими людьми или нести издержки за их несоблюдение. Права собственности есть определенные «правила игры», принятые в обществе.

Экономические интересы. Производство материальных благ для человека есть процесс вынужденный, т. е. его свобода, ограничена необходимостью заниматься деятельностью не по душе (за редким исключением), а по надобности: работать и отдыхать в определенном режиме, уходить вовремя с работы, вести себя так, как предписано технологическим циклом и т. д. В экономической науке такая зависимость получила название экономической зависимости. Поведение человека в этих условиях определяется экономическими интересами, в основе которых лежат отношения собственности на средства производства.

Экономические интересы – это объективные, обусловленные отношениями собственности мотивации трудовой деятельности людей.

От экономических интересов следует отличать экономический эгоизм. Если экономические интересы – это объективные отношения между людьми, связанные с удовлетворением разумных потребностей, то экономический эгоизм преследует цель удовлетворить собственную потреб-

ность любой ценой, в том числе и за счет пренебрежения интересами других людей. Поскольку потребности людей бывают материальными и духовными, то и интересы, как побудительные мотивы, могут вызываться или «желудком», или сознанием и быть материальными или духовными. Потребности в пище, одежде, жилье – это первичные материальные потребности, не удовлетворив которые человек не может существовать как живой индивид. Духовные потребности в этом случае теряют всякий смысл. Поэтому экономическая наука исходит из того, что материальные интересы являются определяющими во всей системе интересов.

Потребление есть процесс индивидуальный. Однако в условиях общественного разделения труда, когда человек производит один какой-то продукт, а нуждается в большом количестве продуктов, производимых другими людьми, личный интерес принимает общественную форму, т.е. регулируется обществом на основе выработанных им правил и норм поведения индивида.

В отличие от животных потребности людей, в том числе и инстинктивные, преломляются через сознание: человек хочет не просто есть, а есть вкусно, соблюдая определенный режим питания; он хочет иметь не просто жилье, а жилье со всеми необходимыми удобствами и т. д. Поэтому экономические интересы определяют еще и социальные мотивации поведения человека. Различают интересы:

- личные (частные);
- коллективные (групповые);
- общественные (государственные).

С точки зрения естествознания личные интересы всегда первичны. Эта первичность обусловлена инстинктивными потребностями людей, борьбой человека как живого индивида за выживание в природе. Голодный человек по своей сущности стоит ближе к животному, чем к социальному существу. Вместе с тем человек, работая в коллективе, живя

в обществе, должен свои личные интересы преломлять через коллективные и общественные. Задача же общества выработать такой механизм регулирования интересов, который позволял бы не противопоставлять один интерес другому, не превращать интерес в эгоизм.

Практика общественного развития показала, что наиболее эффективным инструментом регулирования экономических интересов является рыночная экономика, базирующаяся на многообразии форм собственности и здоровой конкуренции.

В условиях монополизма создаются предпосылки для использования власти одних над другими с целью извлечения выгоды за счет ущемления интересов других. Конкуренция же как экономическое состязание между субъектами рыночных отношений препятствует безграничному извлечению своей личной выгоды. Множественность участников рыночных отношений дает право выбора каждому из них, а конкуренция между ними устанавливает предел выгоды ценой спроса. Экономическая свобода покупателя заставляет продавца работать на него (искореняются «блат», обман, бескультурье и т. п.) Экономическая культура порождает общую культуру поведения человека в обществе. В условиях товарно-денежных отношений экономические интересы регулируются через стоимостные механизмы: цены, зарплату, прибыль и др.

3.6. Основные типы и формы собственности

В хозяйственной практике можно встретить разнообразные формы собственности. Но все они по существу являются разновидностями двух основных типов собственности: частной и общественной. Форма собственности определяет принадлежность разнообразных объектов собственности субъектам. В таком случае собственность делится на частную и общественную (рис. 3.1).

Наиболее эффективной в бизнесе является частная собственность. Она, будучи в руках конкретных хозяев, порождает мощную заинтересованность людей в труде и общем успехе дела. Частная собственность служит жизненной основой каждого человека – источником его благополучия и гарантом свободы и независимости.

Общественная собственность – «ничейная», а значит, используется менее эффективно. Но она необходима в таких сферах, как военно-промышленный комплекс, наука, образование, медицина.

В разных странах и в разные периоды истории соотношение между частной и общественной собственностью различно и постоянно меняется.

Для создания эффективной рыночной системы, основанной на конкуренции, необходимо законодательное закрепление трех различных объектов собственности: недвижимого имущества (недвижимости); движимого имущества (движимости); интеллектуальной собственности.

Недвижимое имущество – производственные и непроизводственные помещения, дороги, транспортные сооружения, различные объекты инфраструктуры. Важным объектом недвижимости является земля. Частная собственность на землю – основа большинства личных состояний в рыночной экономике. Право собственности является базой для сделок при купле-продаже недвижимости.

СОБСТВЕННОСТЬ	
<ul style="list-style-type: none"> • частная; • собственность граждан; • собственность, созданных ими юридических лиц, (предприятия, организаций, учреждений) 	<ul style="list-style-type: none"> • общественная; • государственная (федеральная) собственность; • собственность субъектов РФ (республик, краёв, областей); • муниципальная (собственность городских сельских и других муниципальных образований)
Производные формы собственности	
личная (дом, дача, личные вещи) * разновидностью личной собственности является интеллектуальная собственность	<ul style="list-style-type: none"> • коллективная (различные АО, типа, кооперативов и т. д.); • собственность совместных предприятий; • собственность общественных организаций

Рис. 3.1. Типы и формы собственности

Движимость – то имущество, которое можно свободно перемещать: машины, оборудование, инструменты, автомобили, мебель, ценные бумаги.

Право собственности на это имущество может быть подтверждено определенными документами. При смене владельца в них вносят соответствующие изменения. Некоторая движимость (мебель, инструменты) передаются из рук в руки без специального юридического оформления. Для подтверждения права собственности достаточно счета из магазина.

Интеллектуальная собственность выступает в виде изобретений, программных обеспечений, электронной техники, рукописей, достижений в искусстве. Права на эти виды собственности дают патенты, авторские права, товарные знаки и другие регистрационные документы, которые жизненно необходимы для стимулирования творчества и новаторства. Защита интеллектуальной собственности является непременным условием существования рыночной экономики, т. к. здесь имеет место «пиратство», кража материалов, защищенных патентами. Существует множество примеров, когда права владения и распоряжения собственностью сохраняется за первым лицом, но право пользования передается другому лицу, при этом владелец собственности должен определить, как эта собственность должна использоваться.

В России выделяются следующие формы собственности:

- государственная (в том числе федеральная и субъектов федерации);
- муниципальная;
- общественных организаций;
- частная;
- смешанная и прочая.

Различные формы собственности, функционирующие в общей системе экономических отношений, не могут быть изолированы друг от друга. Преодолевая свою специфику, они неизбежно переплетаются и возникают смешанные формы собственности. Основа этого переплетения – взаимное

дополнение и использование тех специфических возможностей, которые заложены в каждой из конкретных форм хозяйствования. Т. к. формы собственности могут меняться, то возникает вопрос: какой из них отдать предпочтение? Опыт многих стран говорит о том, что необходимо отбросить суждение о том, что только одна форма собственности обеспечивает эффективное функционирование экономики. Практика убеждает, что для различных сфер и отраслей экономики хороши определенные формы, лучше других, приспособленные к конкретным условиям производства и обмена. Так, индивидуальная собственность распространена в розничной торговле. Некоторые виды производств, не требующих большой сложности, хорошо работают на основе коллективной собственности в форме товариществ или обществ с ограниченной ответственностью. Частными могут быть крупные и сверхкрупные фирмы – акционерные общества. Иными словами, для каждой формы собственности и ее вариантов существует своя «ниша», где наиболее продуктивной является конкретная ее форма. Плюрализм форм собственности оказался объективно необходим в условиях перехода к рынку в постсоциалистических странах.

3.7. Перестройка отношений собственности

Экономическая реформа в России направлена на фундаментальные изменения всех сторон хозяйственной жизни, но среди них трансформация собственности имеет особое значение. Именно собственность является наиболее глубокой основой общественных отношений. От ее изменения, в конечном счете, зависят все прогрессивные преобразования в области производства, распределения, обмена и потребления. Опыт многих стран, ставших на путь радикальных реформ, показал, что эти реформы осуществляются успешно только тогда, когда им сопутствуют коренные изменения в системе собственности на средства производства. существуют два основных пути решения этой проблемы:

- радикальный или шоковый (Россия);

- эволюционный или умеренный (Китай).

Особое внимание в процессе экономических преобразований в России уделялось *приватизации*. Это переход государственной собственности в руки определенных граждан, трудовых коллективов, юридических лиц и возникновение на базе государственных предприятий различных смешанных форм собственности. С приватизацией связано много вопросов. Например, к чему она приведет, оживит ли она деятельность предприятия, увеличится ли эффективность производства? На основе какого принципа следует формировать собственность граждан: 1) делить ли производственные фонды между населением всей страны или 2) только между членами трудового коллектива?

Первый принцип – более демократичный, но его осуществление приведет к тому, что определенная часть населения будет присваивать результаты труда тех, кто был занят на производстве, (коллектив КАМАЗа стал собственником того, что покупалось на валюту всей страны, а коллективы многих старых заводов должны получить то, что физически и морально уже устарело). Приватизация может осуществляться на принципах бесплатности, платности или на их сочетании. Приватизация осуществляется в следующих формах: 1) акционирование крупных государственных предприятий и создание независимых акционерных обществ; 2) продажа государственных предприятий по конкурсу или на аукционе юридическим лицам или гражданам; 3) выкуп имущества госпредприятия членами трудового коллектива; 4) безвозмездная передача трудовым коллективам убыточных предприятий.

Целью приватизации является формирование многообразия форм собственности, предпринимательства, стимулов к развитию производства и экономической ответственности предприятий, повышение роли трудовых коллективов, привлечение иностранного капитала.

Сама приватизация должна проходить в трех основных направлениях:

- продажа предприятий с аукциона;
- по конкурсу;
- путем акционирования.

Заявки на приватизацию от трудовых коллективов принимаются, если они подписаны не менее, чем половиной работающих на предприятии. При этом работники приватизируемых предприятий наделяются рядом льгот. Для населения нашей страны была введена система ваучеров.

Для проведения приватизации создают две государственные структуры:

- Комитеты по управлению государственным (муниципальным) имуществом;
- Фонды имущества.

Комитеты по управлению госимуществом должны подготовить планы приватизации и сами предприятия к приватизации, 2) а фонды имущества осуществляют продажу подготовленных приватизируемых предприятий.

В плане приватизации должны быть определены:

- 1) объекты приватизации;
- 2) денежная стоимость приватизируемого предприятия;
- 3) способ приватизации.

Наиболее сложным является вопрос денежной оценки стоимости приватизируемого предприятия, который предложено проводить по остаточной стоимости основных производственных фондов (первоначальная стоимость за вычетом износа в соответствии с принятыми нормативами амортизации плюс денежные активы предприятия и стоимость запасов сырья, топлива и т. п. в соответствии с их рыночными ценами). Последующий аукцион (конкурс) или свободная продажа акций должны выявить истинную рыночную цену приватизируемого предприятия.

Приватизация лишь часть процесса разгосударствления экономики, направленного на сокращение доли государственного сектора. В ходе процесса *разгосударствления* изменяются экономическая роль и функции государства. В данном случае, государство лишь создает правила и законы экономической деятельности и разрабатывает механизмы, обеспечивающие соблюдение этих правил и законов. Регулирующая роль государства осуществляется не через директи-

вы, а через изменение экономических условий функционирования агентов экономической жизни. Предприятие теперь полноценный субъект рынка, который самостоятельно определяет все свои функции (сбытовую, производственную, ценовую). А государство перестает быть распределителем имеющихся ресурсов, предоставляя эту функцию рынку. В результате происходит постепенная ликвидация монополии государства во внешней экономической деятельности. Конкурирующие предприятия начинают самостоятельно осваивать внешний рынок.

ГЛОССАРИЙ

1. Государственная собственность – форма собственности, при которой в качестве собственника выступает государство в лице его органов.

2. Интеллектуальная собственность – собственность на интеллектуальные продукты, входящие в совокупность объектов авторского и изобретательского права: научно-технические разработки, литературные и научные произведения.

3. Приватизация – переход государственной собственности в руки определённых граждан, трудовых коллективов, юридических лиц и возникновение на базе государственных предприятий различных смешанных форм собственности.

4. Рыночная экономика – система организации экономики, основанная на свободной конкуренции, предпринимательстве и частной собственности, где производство и распределение продуктов определяется не планом, а самими производителями и потребителями.

5. Разгосударствление – снижение роли государства в управлении экономическими объектами при одновременной приватизации частной государственной собственности, передачи ряда полномочий государственных органов предприятиям.

6. Смешанная экономика – экономическая система с элементами рынка, команды и традиций. В такой системе и государство, и рынок играют важную роль в решении основных экономических вопросов. Все современные развитые страны мира живут в условиях смешанной экономики.

7. Собственность можно определить как отношения между людьми, выражающие определенную форму присвоения материальных благ, и, в особенности, форм присвоения средств производства.

8. Триада правомочий собственника включает его права по собственному усмотрению владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом, в чем бы оно ни заключалось.

9. Частная собственность – право индивидуального владения и система свободного предпринимательства, гарантирующая право отдельных людей владеть, пользоваться и распоряжаться вещами.

10. Экономические интересы – это объективные, обусловленные отношениями собственности мотивации трудовой деятельности людей.

Глава IV

Товарная организация

общественного производства

и ее роль в экономическом развитии

4.1. Общественное разделение труда и возникновение товарного производства

Причиной *общественного разделения труда* и специализации производства является *редкость* экономических ресурсов.

Современная *экономическая система* является своеобразным продуктом все возрастающих масштабов *разделения труда и специализации производства*. Все та же *ограниченность ресурсов* заставила людей еще в первобытном обществе понять, что *разделение труда* – это непереносимое условие роста производительности труда.

Первое общественное разделение труда между скотоводческими и земледельческими племенами. Общественное разделение труда означает, что в любом обществе никто не может жить за счет *полного самообеспечения* всеми производственными ресурсами, всеми экономическими благами. Сущностью разделения труда является то, что некоторые группы производителей занимаются определенными видами работ или специализируются на производстве тех или иных товаров или услуг.

Второе общественное разделение труда – выделение ремесла как самостоятельной отрасли хозяйства;

Третье – возникновение купечества, т. е. выделение торговли.

Затем эти отрасли стали дробиться и углубилась специализация отдельных производств. Этот процесс общественного разделения труда бесконечен, он объективно связан с увеличением производительности труда, т. к. содержит в себе все то же стремление людей к преодолению ограниченности экономических ресурсов и их производительных возможностей.

Общественное разделение труда – это объективный закон производительной деятельности людей и процесс «сотворения», формирования рынка. Разделение труда и специализация функций позволяют не только преодолеть ограниченные производственные возможности любого вида ресурсов, но и использовать преимущества каждого из них, его специфику производства.

Современный уровень специализации производства *достигает* таких масштабов, что наряду с *эффектом*, общество получает и *негативные последствия* этого явления. Специализация делает работу монотонной, усиливает взаимозависимость производителей друг от друга. Но за эти издержки специализации работник, который, например, закручивает гайки на конвейере «Жигулей», имеет право на свою заработную плату купить любые товары, произведенные в любой стране.

Таким образом, *общественное разделение труда* явилось *первым основным условием* объективной необходимости рынка.

Разделение труда объективно требует обмена. Уже древние скотоводы нуждались в продуктах земледелия и обменивали их (на острове Калимантан продавцы клали свои продукты для обмена и уходили, а покупатели, если хотели взять эти продукты, клали свои и тоже уходили, тогда продавцы забирали оставленные предметы). Это явилось *зародышем бартера* (простейшей формы обмена). Тут еще далеко до подлинного рынка, т. к. *интересы продавца и покупателя могут не совпадать*. В этом случае надо было совершать не один, а несколько обменов, чтобы иметь то, что требуется.

Развитие обмена привело к появлению *денег*, которые расширили стимулы к производству товаров. Только с их появлением товарное производство выступает в подлинном смысле слова. Появилось производство товаров на рынок для удовлетворения потребностей других людей, а не для собственного потребления.

Вторым условием возникновения рынка (товарного производства) является экономическая обособленность товаропроизводителей. Товарный обмен всегда предполагает стремление к эквивалентности. (Поскольку никто не хочет проиграть, т. е. в обмен на свой товар все хотят получить эквивалентное количество другого товара, а это возможно на основе обособленности интересов производителей, которая возникает на базе частной собственности).

Третье условие возникновения рынка – экономическая самостоятельность производителя, свобода предпринимательства. Регулирование рынка необходимо при любой системе, но чем меньше скован товаропроизводитель, тем больше развиты рыночные отношения.

Всякий человек, предлагающий другому рыночный обмен продукта труда на взаимовыгодных началах, добивается такого принципа, «дай мне то, что нужно мне, и ты получишь то, что необходимо тебе». Именно так люди получают максимум потребляемых благ в условиях ограниченности ресурсов и разделения труда.

Желаемого результата люди достигают не потому, что благожелательно относятся друг к другу, а потому, что *каждый человек преследует свои индивидуальные интересы*. При этом «невидимая рука рынка» направляет их к цели, которой они совсем не руководствовались в своих действиях. Преследуя собственные интересы, очень часто люди более усердно служат интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремятся к этому.

Особенности и значение товарного производства в тот или иной период определяются характером господствующих производственных отношений.

Различают *простое и капиталистическое* товарное производство.

Простое товарное производство – изготовление продуктов на рынках крестьянами и ремесленниками, основывается на мелкой частной собственности и на личном труде товаропроизводителей и их семей.

Капиталистическое товарное производство – это высший тип товарного производства, основанный на частной собственности и использующий наемный труд.

В первом случае товарное производство имеет подсобное значение, а во втором приобретает всеобщий характер.

4.2. Товар и его свойства

Продукт – это результат производства. Каждый продукт обладает двумя свойствами: 1) способностью удовлетворить ту или иную потребность; 2) способность воплощать в себе затраты труда.

Отличия товара от продукта труда состоят в том, что *товар* – это продукт, предназначенный не для собственного потребления, а для продажи, обмена.

Согласно теории стоимости по К. Марксу, *товар* – это продукт труда, предназначенный для купли-продажи. В основе его стоимости лежит один производственный фактор – *труд работников* (всего факторов производства).

Важнейшими свойствами товара являются потребительная стоимость и меновая стоимость (А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс). Полезность вещи, ее свойства, благодаря которым она может удовлетворить ту или иную потребность людей, наделяет вещь *потребительной стоимостью*.

Потребительная стоимость может непосредственно удовлетворить личную потребность человека (хлеб, масло – удовлетворяют потребность в пище, а ткань – потребности в одежде). Потребительную стоимость имеют и многие вещи, не созданные человеком его трудом. *Например*, вода в источнике, плоды дикорастущих деревьев. Но не всякая вещь, имеющая потребительную стоимость, является товаром. Чтобы вещь стала товаром, она должна быть предназначена для обмена.

Потребительная стоимость товара должна удовлетворять потребности не только того, кто ее произвел, а других людей, кому она необходима.

Меновая стоимость – это количественное отношение, в котором потребительные стоимости одного товара обмениваются на потребительные стоимости другого товара. Например, один топор обменивается на 20 мер зерна. В этом количественном соотношении и выражена их меновая стоимость.

Сторонники трудовой теории стоимости (К. Маркс, А. Смит) считают, что *в основе меновой стоимости* лежит *труд*, затраченный на их производство.

Экономисты выделяют абстрактный и конкретный труд.

Абстрактный труд – труд вообще, он создает меновую стоимость.

Конкретный труд – это труд конкретного товаропроизводителя, он создает потребительную стоимость.

4.3. Теория предельной полезности и субъективная ценность блага

Согласно *теории трудовой стоимости К. Маркса*, только на рынке при обмене *выявляется общественно необходимый уровень затрат труда*. И только на рынке стоимость получает форму выражения *меновая стоимость*, т. е. стоимость создается в производстве и проявляется на рынке. Непосредственным *измерителем* трудовых затрат является *рабочее время*, причем не индивидуального работника, а общественно-необходимое рабочее время, затраченное на производство единицы продукции (или ОНЗТ).

Общественно-необходимое рабочее время – время, которое требуется для изготовления какой-либо потребительной стоимости при общественно-нормальных условиях производства и при среднем уровне умелости и интенсивности труда.

Стоимость есть отношение, в котором проявляется равенство *абстрактного общественного труда*, выраженное в рабочем времени. *Стоимость* выражается на рынке через отношение одного товара к другому. Формой выражения стоимости, следовательно, является особый товар – *деньги*.

Денежное выражение стоимости – это *цена*.

У трудовой теории стоимости есть недостатки. Основываясь на ней, *легко объяснить*, почему одни товары дороже, а другие дешевле, аргументируя свой ответ *различными уровнями* общественно-необходимых затрат труда на производство (например, автомобиль и велосипед). *Но на основе этой теории* трудно объяснить какие виды труда составляют ОНЗТ, каковы количества различных элементов ОНЗТ, как учесть простой и сложный, умственный и физический труд и т. д. С точки зрения этой теории трудно объяснить, почему в одно и то же время один и тот же товар на разных рынках и даже на одном и том же рынке продается по разной цене.

Представителей *теории предельной полезности (К. Менгер, Бем-Баверк)* имеют на этот счет иное мнение. Если товар куплен на рынке, то это не значит, что *кто-то оценил затраты труда* на его производство, а скорее всего, что этот *товар кому-то нужен*, т. к. он для него обладает ценным, полезным эффектом. *Стоимость* в переводе на русский язык, (с немецкого) – это *ценность*. Это субъективная категория, потому что *ценность имеет лишь то, что ценно в глазах покупателя*, чьи субъективные оценки и придают свойства стоимости. Таким образом, люди *ценят* раз-

личные материальные и духовные блага не потому, что на них *затрачен труд*, а потому, что они *обладают полезностью*. Да и затраты труда и других факторов производства на изготовление определенных товаров осуществляются лишь потому, что людям они необходимы.

Чем же определяется общественная необходимость в тех или иных затратах труда?

Общественная необходимость в тех или иных затратах труда на производство определенного продукта определяется рынком. По мнению сторонников теории предельной полезности, только *полезность* товаров может придать затратам туда, так называемый, общественно-необходимый характер. Например, чем определяется стоимость букета полевых цветов или картины Ван-Гога? Продолжительностью индивидуального рабочего времени на сбор цветов или создание картины? По теории трудовой стоимости – она определяется общественно-необходимым рабочим временем. Но эти примеры нетипичны.

Согласно теории *трудовой стоимости*, стоимость товаров создается в *производстве*, но если без рынка невозможно установить полезность этой вещи, то, очевидно, что *стоимость – это категория обмена*.

Расхождение теории предельной полезности с теорией трудовой стоимости связано с проблемой соизмерения разнородности потребительских стоимостей или полезностей.

Другой пример: что полезнее: яблоко или скрипка? На первый взгляд сравнение этих предметов абсурдно. Но в каждом конкретном случае при выработке каких-то определенных решений происходит все время *сопоставление полезного эффекта* (например, если человек страдает от недостатка витаминов, то ответ на вопрос, что полезнее, очевиден).

Теория предельной полезности помогла решить многие парадоксы хозяйственной жизни. Так, "*парадокс А. Смита*" – почему вода, такая полезная человеку, стоит так дешево, а алмаз, чья польза меньше, так дорог?

Ценность (стоимость) предполагает ограниченность количества вещей, а отсутствие ценности предполагает их избыток.

Ценность блага определяется *полезностью* предельного экземпляра, удовлетворяющего наименее *настоятельную потребность*.

По мнению сторонников данной теории, *субъективная оценка каждого блага* (человеком непосредственно) определяется *предельной полезностью этого блага*, а цены товаров (объективно-меновые пропорции) зависят от субъективных оценок и определяются также предельной полезностью. Поэтому общая полезность всего запаса воды выше общей полезности алмазов, но *ценность* этих экономических благ объясняется *предельной полезностью*, а она выше у алмазов. Конкретная, субъективная предельная полезность алмазов больше предельной полезности воды.

В теории предельной полезности тоже есть слабые стороны. Если субъективная оценка каждого блага определяется его предельной полезностью для покупателя, то *меновые пропорции* товаров, т. е. рыночные цены этих товаров определяются только этой субъективной полезностью покупателя и при этом мнение продавца, как и его затраты на изготовление товара, ничего не значат. Например, если цена автомобиля выше цены велосипеда не вследствие более высоких затрат на автомобиль, а только потому, что данный покупатель субъективно ценит автомобиль выше, чем велосипед. Поэтому полный отказ от трудовой теории стоимости и признание в качестве исключительной стоимости (ценности) только предельную полезность не дает возможности объяснить, почему на разных рынках (при всех исключениях и отступлениях) на один и тот же товар складываются единые рыночные цены.

Очевидно, *стоимость* (ценность) должна включать в себя цель и средство достижения этой цели.

В к. XIX – н. XX вв. в экономической науке возникло *новое направление*, которое предложило *объединить эти две теории* и на этой основе создать синтез предельной полезности и затрат (издержек) производства. А. Маршал – основатель этой теории. Он считал, что *ценность* товаров в равной мере определяется и *полезностью*, и *затратами производства*. При этом затраты труда (живого и овеществленного) осуществляются потому, что общество ценит данное благо. *Стоимость* готового товара как бы *вменяется стоимости* пошедших на его изготовление *факторов производства*.

Этот принцип Бем-Баверк проиллюстрировал примером: не потому дорого токайское вино, что дороги токийские виноградники, а наоборот из-за высокой ценности вина будут высоки и затраты на его изготовление. К аргументации сторонников теории *предельной полезности* можно добавить, что *затраты на виноградники* осуществляются потому, что люди высоко ценят виноградное вино. Но верно и то, что продавец вина не может не учитывать затрат на его изготовление.

Следовательно, *товар* – это единство потребительной и меновой стоимости, а стоимость, или экономическая ценность товара, – это единство полезности блага и затрат на его изготовление.

Товаропроизводитель не будет нести затраты, если они не оправданы целью, результатами, полезностью будущих благ, но в то же время, *получение результата, достижение полезности немислимо без затрат*.

4.4. Товарный обмен и деньги

Чтобы глубже узнать природу денег, надо знать их происхождение. В литературе существует две основные концепции: рационалистическая и эволюционно-историческая.

Рационалистическая концепция объясняет возникновение денег как результат соглашения между людьми, которые поняли, что для улучшения условий обмена нужны специальные инструменты. Эта точка зрения впервые выдвинута еще Аристотелем и Дж. Гэлбрейтом.

Эволюционно-историческая концепция происхождения денег объясняет как длительный исторический процесс развития экономического сотрудничества, как результат процесса развития обмена. Несколько тысяч лет назад люди вообще не знали, что такое деньги. Они просто *обменивались* друг с другом различными продуктами. Но *обмениваться было все сложнее*, т. к. *ценность* вещей и продуктов *различная*. Она зависит от того, сколько труда вложено, чтобы изготовить ту или иную вещь или добыть ее (например, на ожерелье из клыков и когтей леопарда можно было обменять лодку или пару быков, на одну овцу – два топора и т. д.). При этом надо найти охотников на такой обмен. *Чтобы упростить* его, люди стали искать его *эквивалент*, но и он оказался неудобным, т. к. в его роли оказывались, и зерно, и топоры, и овцы, и шкуры и т. д. Постепенно люди поняли, что *деньги* должны быть *не временными, а постоянными*, чтобы не портились при хранении, чтобы можно было носить их с собой и при необходимости использовать. Но при этом *ценность денег не должна уменьшаться* (если разделить шкурку соболя на мелкие кусочки и сложить их, чему будет равна стоимость кусочков? – нулю).

Одними из первых денег, которые отвечали бы всем этим требованиям, были раковины каури, добывающиеся в южных морях (их про-сверливали и носили как бусы). Впервые они появились у народов Средней Азии и Северной Африки.

Самыми удобными оказались *металлические деньги*. Можно было чеканить монеты любой стоимости: из *меди* – подешевле, из *серебра* – подороже, из *золота* – самые дорогие, но у них есть недостаток – они тяжелы. Поэтому люди придумали выход: они золото передавали в банк на хранение, а вместо него с собой в дорогу брали бумажные расписки на это золото. Так появились бумажные деньги, на которых написано, какому количеству хранящегося золота они равны. *Впервые* они появились в *Китае в средние века*.

В *России* слово «рубль» появилось впервые в XIII в. (от слова рубить, делить). Рубили гривны, слитки серебра. Первые монеты на Руси печатали в X, XI вв. Право чеканки принадлежало владельцам государств.

Происхождение денег различные теоретики связывают с процессом развития обмена. Самой простой формой обмена является *бартер*. Это непосредственный обмен одного товара на другой. Например, 500 кг зер-

на обменивается на одну корову. Но бартерные сделки могут беспрепятственно совершаться лишь при ограниченном наборе предлагаемых к обмену товаров. Здесь также ограничено количество участников. При вовлечении в торговлю большого круга хозяйственных субъектов бартер сталкивается с серьезными трудностями. Например, вы хотите обменять свою пшеницу на тележку, но владельцу тележки не нужна пшеница. Поэтому необходимо проделать множество промежуточных сделок, чтобы получить тележку.

По мере развития обмена выделяется товар, обладающий наибольшей способностью к сбыту или товар, обладающий наибольшей *ликвидностью*. *Ликвидный товар* – товар легко реализуемый.

Ликвидность товара зависит от следующих *условий*:

1) ограниченность круга лиц, которым можно сбыть товар;
2) способность товаров к сбыту ограничена областью, в которой товар может найти себе сбыт (нет препятствий для сбыта товаров в данную местность);

3) способность товаров к сбыту ограничена количественно. Эта способность ограничена размерами неудовлетворенных потребностей. Всегда есть количественные границы сбыта (способность к сбыту научного таланта о древних рукописях и хлебе);

4) способность к сбыту зависит от промежутка времени, в течение которого возможен, сбыт (время реализации помидоров и копченой колбасы).

Товар, имеющий наибольшую способность к сбыту, становится *деньгами*.

Деньги – это самый ликвидный товар, это абсолютное по ликвидности средство обмена.

Обмен связан с определенными издержками, которых требуют меновые операции, называемые *транзакционными издержками*, связанными с осуществлением обменных сделок (*транзакций*). Это поиск информации о потенциальном партнере рыночной сделки, расходы на составление контракта, контроль над его использованием, таможенные сборы, почтовые расходы, страховки и т. д. (если бы обмен происходил на поляне, где два человека меняли картофель на пшеницу, то здесь не было бы никаких транзакций, но мы живем не в идеальном мире и деньги помогают сократить транзакционные издержки, облегчая и ускоряя обмен).

Назначение денег – не приносить пользу, подобную удовлетворению потребностей в еде, одежде, а *экономить транзакционные издержки*.

Представьте размер транзакционных издержек, если бы обмен представлял собой только бартер. Большая часть их ушла бы на поиск только контрагента.

4.5. Сущность и функции денег

К. Маркс происхождение денег связывает с вопросом развития *форм собственности*. Таких форм собственности в истории развития меновой стоимости было четыре:

1) простая или случайная – это выражение стоимости 1 товара в другом (1 топор = 20 кг зерна);

2) полная или развернутая – в обмене участвует целый ряд товаров (1 овца = 40 кг зерна, 20м холста, 2 топорам и т. д.);

3) всеобщая – все товары обмениваются на рынке на один какой-то товар (20м холста и 40 кг зерна ... = 1 овце);

4) денежная – стоимость всех товаров выражается в потребительской стоимости одного товара – золота.

Сущность и происхождение денег должны определять цену товара.

1) с точки зрения альтернативного выбора при купле-продаже, *цена* – это издержки упущенных возможностей (альтернативная стоимость);

2) с точки зрения эффекта и выгоды действий двух агентов обмена, *цена* характеризует экономическое равенство и товаров, и денег, как с позиции продавца, так и с позиции покупателя;

3) с точки зрения акта обмена товаров на деньги, *цена* – это меновая стоимость товаров, выраженная в деньгах, или денежное выражение меновой стоимости товаров.

Итак, *цена* – это:

1) *альтернативные издержки*. Если вы обмениваете 500 кг зерна на 1 фунт золота (440 гр.), то цена зерна – это те издержки упущенных возможностей, которые вы несете, отказываясь от другого потребления 500 кг зерна;

2) *информационный сигнал*, который подскажет субъекту рыночного хозяйства наиболее *выгодное направление* его деятельности в сфере обмена или в сфере производства;

3) *меновая стоимость* товара, выраженная в деньгах.

И так, деньги – это особый товар являющийся всеобщим эквивалентом. Большинство экономистов, занимавшихся вопросами теории денег, выводят их сущность из выполняемых ими функций, т. е. деньгами может быть все то, что признается людьми за деньги и выполняет их функции.

Деньги выполняют четыре основные функции: мера стоимости, средство обмена, средство накопления, средство платежа.

1. *Мера стоимости*. Когда-то *товары выражали* свои меновые стоимости в определенных весовых количествах золота и серебра (это когда золото находилось в обращении и обменивалось на деньги). Отсюда появилась *необходимость измерить это количество денежного товара*. Такой единицей при золотом стандарте является *определенное весовое количество золота*, принятое за денежную единицу в той или иной стране как масштаб цен. Он (масштаб) устанавливается государством в законодательном порядке и показывает, сколько грамм золота содержится в одной

денежной единице. В настоящее время *функцию меры стоимости* выполняют деньги без всякого золотого обеспечения, и *бумажные деньги* выполняют эту функцию с неменьшим успехом, чем драгоценные металлы.

2. *Средство обмена.* Деньги – посредник в процессе обмена товаров. Первоначально при обмене товаров деньги выступали непосредственно в *форме слитков* серебра и золота. Это вызывало известные трудности (необходимость взвешивания денежного металла). Постепенно слитки денежного металла заменялись монетами. Монета есть слиток металла определенной формы, массы и достоинства, который служит средством обмена. По мере развития рыночного хозяйства золотые монеты постепенно вытесняются бумажными деньгами, выпуск которых был порожден проблемой обращения стершихся и обесцененных монет. (Т – Д – Т – формула обмена).

3. *Средство накопления.* Если вы продали выращенный на садовом участке урожай, а вырученные деньги не потратили, и храните их в «кубышке» или в сберегательном банке, то в этой ситуации они выполняют функцию средства накопления. Держать свое богатство в виде денег люди предпочитают потому, что деньги обладают *абсолютной ликвидностью*. Рациональный экономический субъект не станет в качестве средства накопления использовать мясо, хлеб, книги, т. к. эти товары не обладают абсолютной ликвидностью и не могут легко превратиться в средство обмена. *Но в период инфляции* бумажные деньги все хуже и хуже будут выполнять свою функцию, поскольку они *обесцениваются*.

4. *Средство платежа.* С развитием товарного обмена возникают своеобразная его форма: отчуждение товаров может быть отделено по времени от реализации его цены, т. е. товар может быть продан в кредит. Несовпадения во времени покупок и продаж порождает функцию денег как средства платежа. Возникает разновидность бумажных *денег* – *вексель или долговое обязательство*. В момент погашения долга деньги выступают как средство платежа. По мере расширения товарно-денежных отношений наличные деньги заменялись векселями, т. е. долговыми обязательствами, выдаваемыми определенными лицами. Вексель вошел в практику в связи с развитием коммерческого кредита, который предоставляют друг другу товаропроизводители. Затем и банки стали учитывать векселя и сами выдавать *векселя-банкноты*.

Банкноты – это банковские билеты, долговое обязательство банка, разновидность бумажных кредитных денег.

Обмен банкнот на золото придавал устойчивость всей денежной системе, делая невозможным феномен инфляции. Если банкнот будет выпущено больше потребностей товарооборота, то они *обесцениваются*. Владельцы их стихийно бы устремились в банки, желая обменять обесценивающиеся кредитные бумажные деньги на золото. Таким образом, сти-

хийно установилось бы равновесие, а излишние банкноты ушли из обращения.

В XX в функции денег и роль золота в процессе обмена подвергались существенным изменениям. Золото перестало выполнять все названные функции. Теперь *нигде ни в одной стране стоимость товаров не измеряется золотом*. Все эти функции взяли на себя бумажные деньги. Стоимость денег определяется их ценностью. *Деньги – это общепризнанное средство обмена*.

Если люди соглашаются что-либо считать деньгами, то это «что-либо» и будет являться деньгами. Ценность денег во многом и определяется доверием к правительству, удерживающему под своим контролем объем денежной массы в стране. Если бумажные деньги перестанут обладать свойством относительной редкости, то их ценность будет падать. Следовательно, вопрос о стоимости бумажных денег неразрывно связан с проблемой их количества, необходимого для обращения.

Исторически сложились два основных типа денежных систем:

1) система обращения металлических денег, когда в обращении были полноценные золотые или серебряные монеты, а кредитные деньги свободно обменивались на денежный металл;

2) система обращения кредитных и бумажных денег, которые перестали обмениваться на золото, а само золото ушло из обращения.

Первая система ушла в прошлое, а вторая система ныне действует во всех странах мира с теми или иными особенностями и модификациями.

4.6. Закон денежного обращения

В настоящее время, как указывалось выше, в обращении фигурируют только кредитно-бумажные деньги, потому что в экономической науке сложился новый подход к определению количества денег в обращении. Если в обращении были бы только металлические деньги, то их количество также находилось бы в обратной зависимости от стоимости денег. Если бы в обращении находились только кредитно-бумажные деньги, то они обладали бы покупательной способностью и функционировали бы так же, как золотые, но при условии, что их количество равно количеству золотых денег. Если же в обращение поступает денег больше, чем золотых в 2, 3 раза, то их покупательная способность будет в 2, 3 раза ниже. Этот закон денежного обращения исходит из того, что в обращении фигурируют полноценные металлические деньги, а кредитно-бумажные дублируют их.

Количественная теория денег получила развитие в работах И. Фишера. Он полагал, что покупательную силу денег определяют шесть факторов:

M – количество денег в обращении;

V – скорость обращения денег;

P – средневзвешенный уровень цен;

Q – количество товаров;

M' – сумма банковских депозитов (сумма денежных средств на чековых счетах);

V' – объем депозитно-чекового обращения;

$MV = PQ$ – уравнение обмена Фишера – альфа и омега современного монетаризма.

Сумма денег, уплаченных за товары = количеству товаров, умноженному на общий уровень товарных цен.

Это уравнение даёт возможность определить уровень товарных цен

$$M = \frac{PV}{Q} \text{ и количество денег необходимых в обращении } M = \frac{PV}{V}.$$

В условиях развитых кредитных отношений И. Фишер учитывает не только, деньги, находящиеся в обращении, но и денежные средства на чековых счетах в банках. С учетом этого фактора формула Фишера приобретает следующий вид: $MV + M'V' = PQ$.

Формулу (2) можно представить в виде:

$$КД = \frac{PT}{CO}$$

С учетом развития в рыночной экономике кредитных отношений, закон денежного обращения приобретает модификацию (формула 3):

$$КД = \frac{PT - K + П - ВП}{CO},$$

где PT – сумма цен товаров, подлежащих реализации; K – сумма цен товаров, проданных в кредит; $П$ – сумма платежей, у которых наступил срок оплаты; $ВП$ – сумма взаимопогашаемых платежей; CO – скорость оборота денежной единицы.

В условиях кредитного обращения денежная масса стала взаимодействовать с финансовыми активами банков и корпораций. Возникла реальная потребность быстрого превращения капитала, богатства и финансовых активов в наличные деньги.

Эта способность богатства превращаться в наличные деньги получила название ликвидности. Фактор ликвидности учтен английским экономистом Артуром Пигу в (формуле 4), которая называется кембриджским уравнением:

$$M = KРQ,$$

где M – денежная масса; P – уровень цен; Q – товарная масса или физический объем товарного оборота в единицу времени; K – часть конечного продукта, которую люди хотят иметь в ликвидной форме, это обратный по значению показатель V (скорость оборота денежной единицы),

$$\text{если } K = \frac{1}{V}, \text{ то } M = \frac{PQ}{V} = KPQ.$$

Современный вариант уравнения обмена предложен Фридменом (формула 5) $MV = PY$, откуда $M = \frac{PY}{V}$, где Y – реальный объем производства, поток реального дохода.

Количество денег обращения и величина спроса на деньги зависят от следующих факторов:

1. От абсолютного уровня цен. Чем выше уровень цен, тем выше спрос на деньги;
2. От уровня реального объема производства. Рост объема производства повышает реальный доход населения. Наличие более высоких реальных доходов предполагает рост объема сделок;
3. От объема обращения денег, т. е. существует обратная зависимость.

4.7. Закон стоимости и его функции

Сущность закона стоимости состоит в том, что в товарном производстве *основу пропорций* обмениваемых товаров определяет рыночная стоимость, величину которой в свою очередь, *предопределяют общественно-необходимые затраты труда (ОНЗТ)*. Закон стоимости *предполагает формирование* у каждого определенного товаропроизводителя *индивидуальных затрат труда* и ресурсов и на основе этого происходит формирование индивидуальной стоимости и индивидуальной цены, но рынок признает общественные рыночные цены, в основе которых лежат ОНЗТ. *Закон стоимости* предполагает объективный характер. Закон стоимости – это закон цен, ибо его внешними факторами проявления являются *цены*. Так *стоимость* – это содержание рыночных отношений между участниками рынка, а цена – форма этого содержания.

Закон стоимости и *внутриотраслевая конкуренция* формируют отраслевой уровень рыночных цен. Индивидуальные цены могут не совпадать с отраслевым уровнем цен. Поэтому, *товаропроизводители одной отрасли* получают различные величины прибыли на единицу капитала.

ЦЕНА = ЗАТРАТЫ + ПРИБЫЛЬ.

Закон стоимости и *межотраслевая конкуренция* формируют межотраслевые рыночные цены производства. *Товаропроизводители разных отраслей* получают на единицу капитала различные величины прибыли, что ведет к переливу капитала и формированию цен производства, которые обуславливают получение равной прибыли на равные капиталы. Поэтому сумма цен товаров в масштабе общества равна сумме стоимостей. Перераспределение стоимости в результате перелива капитала отражает учет затрат капитала, но общий уровень цен производства и их изменение

в конечном счете предопределяются уровнем и изменением рыночной стоимости, уровнем и изменением ОНЗТ.

Колебания рыночных цен определяют важнейшие функции рынка:

1. *Перераспределение основных факторов производства.* В тех отраслях, где наблюдается увеличение цен, происходит подъем экономики, сюда переливается капиталы, труд и другие факторы производства. Если в результате этого происходит превышение предложения товаров над спросом на них, начинается обратный процесс: снижаются рыночные цены и происходит отток ресурсов из данной отрасли;

2. *Стимулирование технического прогресса.*

Если какой-то фирме или отдельному товаропроизводителю удастся уменьшить затраты факторов производства на своем предприятии до уровня более низкого, чем сложившийся уровень рыночной цены (причем не только затраты труда, а всех факторов), то эта фирма получит больше прибыли.

Для этого необходимо совершенствовать технологию, использовать достижения НТП, экономить ресурсы. Таким образом, *рыночная система сама заставляет производителя участвовать в процессе совершенствования и развития науки и техники;*

3. *Дифференциация доходов субъектов рынка.*

Она вытекает из двух предыдущих функций. Те товаропроизводители, чьи *издержки стали ниже*, чьи оценки рыночной конъюнктуры более точны, становятся богаче в результате нарастающего итога получаемых прибылей. Другие товаропроизводители, оказавшиеся в проигрыше, терпят убытки, разоряются и покидают рынок. *Дифференциация доходов* в рыночном хозяйстве – объективный результат действия механизма цен.

Механизм колебания цен, по положению А. Смита – это «невидимая рука», которая направляет действия *разрозненных производителей и потребителей продукции*, но каждый действует, преследуя свои интересы. Ориентиры для него – повышение или понижение цен. В результате этих разрозненных действий, рождаются определенный порядок и структура общественного продукта.

«Невидимая рука» – это безличностный ценовой механизм.

ГЛОССАРИЙ

1. **Абстрактный труд** – труд вообще, он создает меновую стоимость.

2. **Капиталистическое товарное производство** – это высший тип товарного производства, основанный на частной собственности и использующий наемный труд.
3. **Конкретный труд** – это труд конкретного товаропроизводителя он создает потребительную стоимость.
4. **Ликвидный товар** – товар легко реализуемый. Абсолютно ликвидным товаром являются деньги.
5. **Общественное разделение труда** – дифференциация, специализация трудовой деятельности, приводящая к выделению и осуществлению различных ее видов; дифференциация в обществе различных социальных функций, выполняемых определенными группами людей, и выделение в связи с этим различных сфер общества (промышленность, сельское хозяйство и т. д.).
6. **Общественно-необходимое рабочее время** – время, которое требуется для изготовления какой-либо потребительной стоимости при общественно-нормальных условиях производства и при среднем уровне умелости и интенсивности труда.
7. **Потребительная стоимость** – полезность вещей, ее способность удовлетворять какую-либо потребность человека.
8. **Простое товарное производство** – изготовление продуктов на рынок крестьянами и ремесленниками, основывается на мелкой частной собственности и на личном труде товаропроизводителей и их семей.
9. **Сущность закона стоимости** – состоит в том, что в товарном производстве основу пропорций обмениваемых товаров определяет рыночная стоимость, величину которой в свою очередь, предопределяют общественно-необходимые затраты труда. Закон стоимости – это закон цен, т.к. его внешними факторами являются цены.
10. **Теория предельной полезности** – теория, согласно которой стоимость, т. е. ценность, имеет то, что ценно в глазах покупателя, чьи субъективные оценки придают свойства стоимости, и определяется она полезностью предельного экземпляра, удовлетворяющего наименее настоятельную потребность.
11. **Товар** – это продукт, предназначенный не для собственного потребления, а для продажи, обмена.
12. **Уравнение обмена И. Фишера $MV=PQ$** – сумма денег, уплачиваемая за товары, равна количеству товаров, умноженному на общий уровень товарных цен.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абалкин Л. И. Выбор за Россией. – М.: Институт экономики РАН, 1998. – 241 с.
2. Абалкин Л. И. Курс переходной экономики. – М.: Финстатинформ, 2000. – 340 с.
3. Агапова Т. А., Серегина С. Ф. Макроэкономика. Учебник. – М.: МГУ им. Ломоносова. Изд-во «ДИС», 2001. – 416 с.
4. Бачурин А. В. Рынок и подъем экономики России. – М.: РАГС, 2001. – 514 с.
5. Борисов В. Ю. Хрестоматия по политэкономии. – М.: Юрист, 2004. – 536 с.
6. Бункина М. К., Семенов В. А. Макроэкономика. Учебник. – М.: Изд-во «ДИС», 2000. – 320 с.
7. Валовой Д. В. Рыночная экономика. Возникновение, эволюция и сущность. М.: ИНФРА, 2003. – 270 с.
8. Вечканов Г. С., Вечканова Т. Р. Микроэкономика. Пособие. – С-Пб.: Питер, 2003. – 256 с.
9. Выбор модели рыночной экономики и приоритеты экономической политики в России / Под ред. Э. П. Дунаева, А. К. Шуркалина – М.: Диалог, 2005. – 465 с.
10. Гаджиев В. К. Геополитика. – М.: Международные отношения, 2000. – 268 с.

11. Голубков Е. П. Маркетинговые исследования: теория, практика и методология. – М.: Финпресс, 1998. – 423 с.
12. Гордон М. Статистика для профессионал. Сравнительная оценка по комплексу показателей предприятий, специализирующихся на оптовой торговле продукцией производственного назначения // Риск. – 1997. – № 6 – С.40.
13. Зайдель Х. Р. Темен. Основы учения об экономике. – М.: Дело ЛТД, 1994. – 320 с.
14. Ивашковский С. Н. Экономика: микро- и макроанализ. – М.: Дело, 2001. – 382 с.
15. Калашников В. А. Рынок. Бизнес. Коммерция. Экономика. Толковый терминологический словарь. – М.: ИВЦ Маркетинг, 2004. – 752 с.
16. Коммерческо-посредническая деятельность на товарном рынке. / Под ред. А. В. Зырянова. – Екатеринбург: Солярис, 2005. – 178 с.
17. Котерова Н. П. Микроэкономика. Учеб. пособие. – М.: Издательский центр «Академия», 2003. – 208 с.
18. Курс предпринимательства / Под ред. В. Я Горфинкеля, В. А. Швандара. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 216 с.
19. Курс экономики. Под ред. Райзберга Б. А. – М.: ИНФРА, 2001. – 274 с.
20. Курс экономики. Учеб. пособие. Под редакцией Б. А. Райзберга. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 274 с.
21. Курс экономической теории. Учебное пособие. / Под ред. Чепурина М. Н. – Киров: 1996. – 560 с.
22. Леонтьев В. В. Межотраслевая экономика. – М.: Экономика, 2003. – 497 с.
23. Лялинков А. К. Переход России к рыночной экономике: чем нам полезен опыт других стран. – М.: ИЧП Магистр, 2001. – 341 с.
24. Макконнел К. Г., Брю С. А. Экономика: принципы, проблемы и политика. В 2-х т. – М.: Республика, 2003. – 528 г.
25. Менеджмент / Под ред. М. М. Максимцова, А. В. Игнатъевой. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 284 с.
26. Моисеева Н. К. Международный маркетинг. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1998. – 358 с.
27. Общая экономическая теория. Учебник. Под ред. Н. И. Базылева, А. В. Бондарь. МН.: БГЭУ, 2000. – 408 с.
28. Овчинников Г. П., Микро- и макроэкономика Т 1. СПб.: Изд-во Михайлова В. А., 2001. – 751 с.
29. Овчинникова Г. П. Микроэкономика. Ч I. – СПб.: Изд-во Михайлова В. А., 2000. – 750 с.
30. Океанова З. К. Социально-этический маркетинг. – М.: Вердикт-ИМ, 1997. – 335 с.
31. Осипова Л. В., Синяева И. М. Основы коммерческой деятельности. Практикум. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 405 с.
32. Основы экономики в вопросах и ответах. Ростов на Дону: Изд-во «Феникс», 2000. – 270 с.
33. Ревинский А. В. Курс экономики. – Новосиб.: НГПУ, 2004. – 282 с.
34. Рыночная экономика. Учеб. пособие, 3-е изд. доп. и испр./ Райзенберг Б. А – М.: ТОО «Деловая жизнь», 2003. – 345 с.
35. Сажина М. А., Чибриков Г. Г. Экономическая теория, – М.: Норма-ИФРА, 2000. – 402 с.
36. Самуэльсон П. Экономика. В 2-х т. – М.: «АлгоА», ВНИИИСИ, 1992. – 590 с.
37. Селищев А. С. Макроэкономика. – СПб.: Изд-во «Питер» 2005. – 448 с.
38. Соболев В. М. Макроэкономика. Учебное пособие для студентов экономических вузов и факультетов. Харьков: Изд-во НВФ. «Студцентр» 1997. – 224 с.
39. Тальнишних Т. Г. Основы экономической теории: Учебное пособие. – М.: изд. центр «ACADEMU», 2003. – 280 с.
40. Учебник по основам экономической теории. – М.: «Владос», 2001. – 457 с.

41. Фомичев В.И. Международная торговля. – М.: Инфра-М, 2001. – 462 с.
42. Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. В 2-х тт. – М.: Финансы и статистика, 1992. – 260 с.
43. Ховард К. и др. Экономическая теория. Учебник для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 340 с.
44. Чечевицына Л.М., Микроэкономика. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2004. – 315 с.
45. Шишкин А. П. Экономическая теория. Учебное пособие для вузов. 2-е изд. 2 книги. – М.: Гуманит изд. Владивосток, 1996. – 547 с.
46. Шишов А. Л. Макроэкономика. Учебник – М.: Ассоциация «ТАНДЕМ», Изд-во «ЭКМОС», 1997. – 320 с.
47. Шопенко В. Д. Организационно-экономический механизм реструктуризации предприятия. – СПб.: РАН, 2004. – 346 с.
48. Экономика. Учебник под ред А. И. Архипова, А. Н. Нестеренко. – М.: Проспект, 2001. – 504 с.
49. Экономика. Учебник под ред. А. С. Булатова. – М.: «Юристь», 2002. – 894 с.
50. Экономика. Учебник под ред. А. С. Булатова. – М.: изд-во «Бек», 1997. – 730 с.
51. Экономика. Учебник под ред. Г. А. Плотницкого, Г. А. Муталимова и др. – М.: «Новое здание», 2002. – 431 с.
52. Экономика. Учебник. Под ред. А. И. Архипова, А. Н. Нестеренко. – М.: Проспект, 1999. – 540 с.
53. Экономическая теория в вопросах и ответах. Учебное пособие. – Ростов-на-Дону: Изд-во «Феникс», 1998. – 512 с.
54. Экономическая теория. Под ред. А. И. Добрынина, П. С. Тарасевича. Учебник для вузов – СПб.: изд-во «Питер Палишинг», 1997. – 538 с.