

УЧЕБНИК / ДЛЯ ВУЗОВ

А. И. Попов

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

4-е издание



Теория становления рыночной экономики

Рыночные процессы в микроэкономике

Макроэкономическое регулирование рынка

Российская хозяйственная система

 **ПИТЕР®**



Александр Попов

**Экономическая теория.
Учебник для вузов**

«Питер»

2006

Попов А. И.

Экономическая теория. Учебник для вузов / А. И. Попов —
«Питер», 2006

ISBN 978-5-49807-641-6

Перед вами 4-е издание учебника, посвященного экономической теории. В доступной форме, очень подробно в нем рассматриваются теория становления рыночной экономики, рыночные процессы в микроэкономике, макроэкономическое регулирование рынка, хозяйственная система России в рыночных условиях. Большое внимание уделяется изучению особенностей рыночных отношений в хозяйственной системе России и странах СНГ. Учебник предназначен для студентов экономических вузов всех форм обучения, аспирантов, преподавателей.

ISBN 978-5-49807-641-6

© Попов А. И., 2006

© Питер, 2006

Содержание

Об авторе	6
Раздел 1 ОБЩИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ	7
Тема 1 ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ КАК НАУКА. ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ	7
1.1. Становление экономической теории как науки: меркантилизм, учение физиократов, классическая экономическая школа, маржинализм	7
1.2. Экономические законы и категории. Объективные экономические законы, субъективно-психологические законы	11
1.3. Предмет экономической теории. Формирование предмета экономической теории в России	12
1.4. Методология экономической науки и методы познания экономических явлений. Экономический эксперимент	14
Тема 2 ОБЩЕСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО – ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОСНОВА РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА. ПЕРИОДИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА	18
2.1. Общественное производство. Простые моменты процесса труда. Производительные силы и экономические отношения	18
2.2. Экономические ресурсы и их ограниченность. Факторы производства и кривая производственных возможностей	20
2.3. Основные направления периодизации социально-экономического развития общества	24
Тема 3 СОБСТВЕННОСТЬ. ЗАКОНЫ СОБСТВЕННОСТИ И ЗАКОНЫ ПРИСВОЕНИЯ	28
3.1. Социально-экономическое содержание собственности. Экономическая и юридическая стороны собственности. Формы прав собственности	28
3.2. Законы собственности и законы присвоения	29
3.3. Частная и общая собственность. Субъекты и объекты собственности	30
3.4. Государственная и муниципальная формы собственности. Коллективная форма собственности	32
Тема 4 ТОВАРНОЕ ХОЗЯЙСТВО. ТИПЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ХОЗЯЙСТВА. СТАНОВЛЕНИЕ ТОВАРНОГО ХОЗЯЙСТВА ОРГАНИЗОВАННОГО РЫНКА	35
4.1. Товарное хозяйство: условия возникновения и основные черты. Типы общественного хозяйства: натуральное хозяйство, товарное хозяйство. Модели регулируемой экономики	35
4.2. Товар и его свойства. Альтернативные теории формирования стоимости товара. Теории трудовой стоимости и предельной полезности	37

4.3. Сущность денег и их происхождение. Теории денег: металлистическая, номиналистическая, количественная	40
4.4. Функции денег. Бумажные деньги. Ликвидность денег	42
4.5. Сущность и типы денежных систем. Система обращения металлических денег. Система обращения бумажно-кредитных денег. Депозитные деньги. Кредитные карточки. Электронные деньги	44
Конец ознакомительного фрагмента.	47

Александр Иванович Попов

Экономическая теория

Об авторе

Александр Иванович Попов в 1953 г. окончил Омский политехнический институт, в 1961 г. – Высшую партийную школу (отделение журналистики) в Москве, в 1965 г. – аспирантуру экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова с защитой кандидатской диссертации.

Восемь лет работал на авиационном заводе в Сибири, два года – журналистом в областной газете, три года – в научно-исследовательском институте (лаборатория экономики и организации авиационного производства). С 1972 г. работает в Санкт-Петербургском государственном университете экономики и финансов.

В 1982 г. ему присвоена ученая степень доктора экономических наук и ученое звание профессора. В 1996 г. избран академиком Академии гуманитарных наук. С 1993 г. является ученым секретарем секции «Общэкономическая теория» головного совета «Экономические науки» Минобразования РФ.

Имеет свыше 250 печатных работ, изданных в России, Германии, Болгарии. Область научных интересов – экономическая теория, экономические системы и модели, рыночные процессы в микро– и макроэкономике, региональная экономика, малое предпринимательство.

Учебник по экономической теории, подготовленный А. И. Поповым, впервые опубликован в 1991 г.: Теоретические основы регулируемой рыночной экономики. – Л.: Изд-во ЛФЭИ, 1991. Второе издание вышло в свет в четырех частях: «Рыночные процессы в микро– и макроэкономике» (1994, 1996, 1998, 2001). В первых трех частях излагаются общие основы становления рыночной экономики и рыночные процессы в микро– и макроэкономике. Четвертая часть полностью посвящена российской экономике. В ней рассматриваются концептуальные основы формирования хозяйственной системы России, институциональное устройство и проблемы ее функционирования в рыночных условиях, экономическая безопасность.

В 2003–2004 гг. автором опубликованы монография «Теория трудовой стоимости и предельной полезности – методологическая основа институционализма» (в соавторстве), учебные пособия «Хозяйственная система России» и «Малое предпринимательство» в двух частях (в соавторстве).

Настоящее издание переработано и дополнено с учетом указанных изданных работ.

Раздел 1 ОБЩИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Тема 1 ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ КАК НАУКА. ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

1.1. Становление экономической теории как науки: меркантилизм, учение физиократов, классическая экономическая школа, маржинализм

Изучение экономики ведется с древнейших времен. Название науки «экономия» впервые ввел греческий мыслитель Аристотель (384–322 гг. до н. э.), подразделивший науку о богатстве на экономию и хрематистику (искусство делать деньги). Эти проблемы исследовались также учеными Древнего Рима, Индии, Китая. Однако как наука, т. е. систематизированные знания о сущности экономики, экономическая теория развивалась на протяжении трех столетий (XVII–XIX вв.) в качестве политической экономии. Термин «политическая экономия» ввел французский экономист А. Монкретьен (1575–1621), опубликовавший в 1615 г. «Трактат о политической экономии», в котором формулировалась экономическая политика государства того времени («политеа» – общественное устройство; «ойкос» – дом, хозяйство; «номос» – закон).

В то время перед наукой возникла необходимость обосновать пути и методы государственного управления экономикой. Решение этих проблем осуществлялось политической экономией. Следовательно, в самом общем виде политическая экономия – это наука о законах, управляющих общественным хозяйством.

Меркантилизм. Первые попытки в становлении экономической теории как науки были сделаны меркантилистами (от итальянского «мерканте» – торговец, купец). Представители этой школы считали, что в качестве богатства людей могут рассматриваться только деньги, золото.

В своем развитии меркантилизм прошел два этапа: ранний и поздний.

На ранней стадии (конец XV-начало XVI в.) имела место идеализация денег (серебро, золото) как единственной формы богатства. Главным положением раннего меркантилизма была теория «денежного баланса», обосновывавшая политику увеличения денег в обращении.

Поздний период характеризуется развитием торговли. Была выдвинута теория «торгового баланса», согласно которой активно поддерживалась торговля товарами.

Отсюда был сделан вывод о том, что условием богатства государства является развитие международной торговли – покупка товаров по низким ценам у одних, продажа их по более высоким ценам другим.

Критики меркантилизма справедливо подметили, что во время торговой сделки никакого богатства не возникает, происходит лишь обмен денег на товар. При нарушении равенства в обмене происходит перераспределение богатства в пользу одной из сторон. Ошибка меркантилистов заключалась в том, что они исследовали только процесс обращения, игнорируя анализ производства.

Наиболее видными представителями меркантилизма были французский экономист А. Монкретьен (1575–1621), английский – Т. Мен (1571–1641), итальянский – А. Серра (XVI–

XVII вв., точные даты жизни не установлены). Выразителями меркантилизма в России были А. Ордин-Нащокин (1605–1680), И. Посошков (1652–1726). Последний, в частности, защищал политику активного торгового баланса и в то же время выступал за получение прибыли («прибытка») за счет развития производства.

Физиократы. Вторым крупным направлением становления экономической теории является учение физиократов (от греческого «физио» – природа, «кратос» – сила, т. е. власть природы). Основными его представителями являлись французские экономисты Ф. Кенэ (1694–1774), А. Тюрго (1727–1781). Они считали, что источником богатства является не торговля и накопление денег, а создание изобилия за счет «произведений земли», т. е. сельского хозяйства, в котором богатство возникает как дар природы. Представители физиократов ограничивали производство только сферой земледелия, откуда делался вывод о том, что в промышленности доходы не создаются. Заслуга физиократов состояла в том, что они перенесли исследование об увеличении богатства из сферы обращения в сферу производства. Их ошибка состояла в том, что сама природа без приложения капитала и труда не может постоянно умножать богатство общества.

Классическая экономическая школа. Третье направление становления экономической теории – классическая экономическая школа, создание классической политической экономии. Родоначальниками классической политической экономии в Великобритании были У. Петти (1623–1687), А. Смит (1723–1790) и Д. Рикардо (1772–1823). Они установили, что источником богатства является не только сельское хозяйство, но и труд во всех сферах общественного производства. В результате политическая экономия как наука приобрела определенную целостность и получила до определенной степени законные очертания.

Наука о богатстве. Длительное время экономическая теория развивалась как наука о богатстве, о чем свидетельствуют названия трудов видных экономистов того времени: П. Буагильбера (Франция) – «Рассуждение о природе богатства» (1707 г.), А. Тюрго (Франция) – «Размышления о создании и распределении богатств» (1776 г.), А. Смита (Англия) – «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.), Т. Мена (Англия) – «Богатство Англии во внешней торговле» (1664 г.), И. Посошкова (Россия) – «Книга о скудости и богатстве» (1724 г.). Эта книга предназначалась для Петра I. Понятие «богатство» существенно трансформировалось: меркантилисты богатством считали благородные металлы и деньги; физиократы – сельскохозяйственный продукт; Карл Маркс – «огромное скопление товаров»; маржиналисты – мир полезности, потребительных стоимостей.

Заслуга классической школы:

- ◆ основным объектом изучения она сделала сферу производства, а не обращения;
- ◆ обосновала значение труда как основу меры ценности всех товаров и как источника богатства общества;
- ◆ установила, что экономика развивается по определенным законам, которые являются объективными;
- ◆ выявила источник доходов всех слоев общества: предпринимателей – прибыль; рабочих – заработная плата; земельных собственников – рента; банкиров, торговцев – банковская и тоговая прибыль, проценты.

Марксизм. Становление экономической теории как классической науки завершилось в конце XIX в., когда было разработано экономическое учение марксизма, которое является логическим продолжением учения А. Смита и Д. Рикардо.

Основателем марксизма является К. Маркс (1818–1883). Марксистское учение принципиально отличается от предшествующих направлений экономической теории. Оно представляет собой всестороннее исследование законов развития капиталистического общества и создание на этой основе концепции новой экономической системы.

Как указывает П. Самуэльсон, после выхода «Капитала» К. Маркса «дерево экономики раздвоилось» (Самуэльсон П. Экономика. – М., 1992. –Т. 2. – С. 397) на марксизм и маржинализм.

Главной составной частью учения К. Маркса является теория трудовой стоимости, на основе которой исследуется источник увеличения богатства. Данную проблему рассматривали представители многих научных школ. Меркантилисты считали, что стоимость создается трудом торговцев, физиократы полагали, что она образуется трудом занятых в сельском хозяйстве. В результате, по их мнению, труд других классов и групп населения является бесплодным.

Представители классической экономической школы пришли к выводу, что стоимость создается в любой сфере материального производства. Завершая формирование теории трудовой стоимости, К. Маркс разработал теорию прибавочной стоимости и обосновал, что единственным источником богатства является труд. Возникновение марксизма ознаменовало важнейший этап в развитии политической экономии как науки с четко определенным предметом и методами исследования, что признано и современной мировой наукой. П. Самуэльсон, например, выделяет лишь трех выдающихся мыслителей, оказавших определяющее влияние на развитие экономической теории: в XVIII в. – А. Смита, в XIX в. – К. Маркса, в XX в. – Дж. Кейнса.

Маржинализм (от фр. *marginal* – предельный). Данное направление основывалось на использовании в экономическом анализе предельных величин: предельной полезности блага, предельной производительности, предельного покупателя, предельного продавца; на широком применении математики в экономике; на использовании системы общего экономического равновесия.

Маржинализм развивался по двум направлениям:
субъективно-психологическое (австрийская школа);
формально-математическое (математическая школа).

Первые – экономисты-субъективисты выдвинули теорию субъективной ценности. Они использовали концепцию предельной полезности для определения величины стоимости. Представители: К. Менгер (1840–1921), Ф. Визер (1851–1926), Э. Бем-Баверк (1851–1914).

Вторые – экономисты-математики стремились внести в экономическую теорию формальные методы, конкретный математический аппарат для анализа предельных величин. Экономические процессы – это взаимодействие различных факторов формы зависимости между элементами экономической системы. Представители: У. Джевонс (1835–1882), Л. Вальрас (1834–1910) и В. Парето (1848–1923).

В соответствии с теорией маржинализма экономика рассматривается как система взаимосвязанных хозяйственных субъектов.

Вместе с тем маржинализму присущи определенные недостатки. Он перегружен графиками и формулами; имеет место чрезмерное упрощение сложных экономических процессов и необоснованное сведение их к математическим зависимостям и моделям; при анализе причинно-следственных связей превалируют чисто количественные методы исследования; в своем анализе маржиналистская теория игнорирует социальные проблемы развития общества.

Неоклассическое направление возникло в 1890-х гг. А. Маршалл дополнил теорию маржинализма отдельными элементами теории трудовой стоимости. В частности, при определении цены он учитывал предельную полезность и издержки производства. Д. Б. Кларк предложил теорию «специфической производительности» и вывел «естественный закон распределения». В противовес теории трудовой стоимости в соответствии с этой доктриной в производстве всегда принимают участие четыре фактора:

капитал (в денежной форме);
капитальные блага (средства производства и земля);
деятельность предпринимателя;
труд рабочих.

Каждый фактор имеет специфическую производительность и создает часть стоимости продукта, а каждый агент производства (владелец соответствующего фактора) должен получить соответствующую долю продукта. Капитал приносит своему владельцу процент, ренту, прибыль, а труд рабочего – заработную плату. «Каждому агенту – определенная доля в продукте и каждому – соответствующее вознаграждение, – вот естественный закон распределения» (Кларк Д. Б. Распределение богатства. – М. – Л., 1934. – С. 40–41).

Кейнсианство. В отличие от неоклассиков Дж. Кейнс (1883–1946) в качестве предмета исследования выбрал народное хозяйство в целом. В качестве исходного пункта Дж. Кейнс использовал сформулированное им положение о том, что рыночное саморегулирование не обеспечивает устойчивого поступательного развития экономики, а значит, требуется государственное вмешательство. Главная заслуга Дж. Кейнса состоит в том, что он разработал методологию макроэкономического анализа с использованием небольшого числа наблюдаемых переменных и свел общее равновесие к равновесиям товарного рынка, денежного рынка, рынка облигаций и рынка труда.

Представителями **институционально-социологического направления** являются Т. Веблен (1857–1929), Дж. Коммонс (1862–1945), У. Митчелл (1874–1948), Дж. Гэлбрейт (1908), Г. Мюрдаль (1898–1987).

Институционально-социологическое направление – это система, в которой отношения между хозяйствующими субъектами складываются под влиянием экономических и внеэкономических составляющих. Первые включают формальные элементы в виде системы рыночных учреждений (рынок, фирмы, банки) и системы правовых норм (законы, указы, постановления, инструкции и т. д.), вторые – неформальные правила, к числу которых относятся обычаи, традиции, навыки. Данное направление экономической теории исследует недостатки капитализма: засилье монополий, пороки свободной рыночной стихии, негативные черты «общества потребления» (бездуховность, жажда наживы и т. д.).

В России экономическая теория активно формировалась под влиянием «Капитала» К. Маркса, а также экономических работ В. И. Ленина, М. И. Тугана-Барановского, А. А. Богданова, М. М. Ковалевского, Г. В. Плеханова, Г. А. Лопатина, И. И. Скворцова-Степанова и др. Переход на рыночные методы хозяйствования показал, что без глубокого теоретического обоснования успешно решать практические вопросы невозможно.

Об экономической теории, о ее формировании как науки применительно к России можно сказать лишь одно: она должна вобрать в себя все ценное, что накоплено разными экономическими направлениями и школами в разные периоды времени и в разных странах. Формирование магистрального направления развития России и его теоретическое обоснование должно базироваться на использовании:

- ◆ марксизма, основанного на теории трудовой стоимости, составной частью которой является теория прибавочной стоимости;
- ◆ маржинализма, основанного на теории предельной полезности и теории предельной производительности труда и капитала;
- ◆ неоклассического направления в экономике, исследующего закономерности оптимального функционирования хозяйственного механизма в условиях свободной конкуренции;
- ◆ кейнсианства, обосновывавшего необходимость государственного вмешательства в регулирование экономики;
- ◆ институционально-социологического направления, согласно которому характер экономического развития определяет не рынок как таковой, а вся система экономических институтов (социальные программы, индикативное планирование, участие трудящихся в собственности и управлении производством).

1.2. Экономические законы и категории. Объективные экономические законы, субъективно-психологические законы

В экономике, как и в природе, происходят процессы и явления, которые имеют как случайный, так и закономерный характер. В общественном производстве имеют место определенные устойчивые тенденции, возникновение которых обуславливает рост или спад отдельных экономических процессов или явлений. Между ними существуют определенные причинно-следственные связи. Одно явление выступает причиной, другое – его следствием. Познание таких тенденций позволяет научно обосновать развитие процессов, которые происходят в экономике, предсказать и определить будущие пути развития.

По своему характеру причинно-следственные связи варьируются в широком диапазоне от сугубо субъективных до абсолютно (безусловно) действующих. Можно выделить две группы связей.

Первая группа – **объективные** связи:

- ♦ необходимыми являются определенные феномены, выступающие в качестве следствий при осуществлении каких-либо процессов;

- ♦ массовые – это явления, распространяемые на все сферы народно-хозяйственной деятельности;

- ♦ к постоянно воспроизводящимся относятся возобновляемые процессы и явления;

- ♦ абсолютными являются безусловно действующие явления и процессы.

Вторую группу формируют субъективные связи, к которым относятся:

- ♦ случайные, или обусловленные стечением обстоятельств;

- ♦ несущественные, второстепенные, не оказывающие воздействия на конечные результаты;

- ♦ единичные, разовые, возникающие в результате специфических экономических процессов;

- ♦ неповторяющиеся, возникающие как реакция на непредвиденные экономические процессы.

Неустойчивые, появляющиеся при определенных предпосылках.

Деление зависимостей между хозяйственными явлениями на объективные и субъективные позволяет, с одной стороны, установить закономерные причинно-следственные связи, с другой – случайные, неповторяющиеся, возникающие в результате определенного стечения обстоятельств.

Под **экономическими законами** мы понимаем необходимые, устойчивые, повторяющиеся связи и взаимозависимости экономических явлений в процессе хозяйственной деятельности на разных этапах общественного развития. Каждый закон выражает как качественные, так и количественные стороны экономических явлений и процессов в их единстве.

Экономические законы по своему характеру делятся на объективные и субъективно-психологические.

Объективные экономические законы. Экономические законы хозяйственного развития, как и законы природы, имеют объективный характер. Они не зависят от воли и сознания людей. Но в отличие от законов природы они действуют через производственно-экономическую деятельность людей.

Экономические законы существуют в виде общих и специфических.

Общие – это законы, которые действуют во всех типах общественного хозяйства (закон повышения производительности труда, закон разделения труда).

Специфические – это законы, действующие в отдельных типах хозяйства. Например, качественное различие законов распределения и присвоения продуктов труда при перво-

бытном и рабовладельческом строе, при феодальном и капиталистическом обществах. Сюда можно отнести законы товарного производства, законы денежного обращения.

Кроме экономических законов в экономической теории используются закономерности и категории.

Закономерности – это объективно существующие, повторяющиеся существенные связи экономических явлений и процессов, характеризующие поступательное развитие хозяйственной системы.

Категории – это понятия, которые характеризуют отдельные экономические процессы (прибыль, стоимость, цена).

Субъективно-психологические законы. Известно, что психология выражает душевное состояние человека, в котором проявляются различные стороны его характера (воля, сознание, потребности). В экономике совокупность особенностей поведения человека выступает в виде экономической психологии. Сюда входят экономическое сознание и мышление, мотивы хозяйственной деятельности, экономические интересы.

Хозяйственная деятельность не может обходиться без вмешательства экономической психологии. Особенно активно она проявляется в рыночных условиях. При выборе производственных решений и их осуществлении люди поступают во многом в соответствии со своим экономическим сознанием и интересами. В результате в хозяйственном поведении проявляются определенные психологические законы, под влиянием которых формируется субъективная деятельность людей. К числу психологических относится закон убывающей предельной полезности и выведенный Дж. Кейнсом закон распределения доходов человека на потребление и сбережения.

Функции экономической теории. Обычно выделяют три основные функции: познавательную, прогностическую и практическую.

Познавательная функция заключается во всестороннем исследовании экономических явлений и их внутренней сущности. При изучении экономических процессов и явлений обычно применяют теоретические обобщения, стремятся выявить тенденции и на этой основе формулируют законы хозяйственного развития.

Прогностическая функция представляет собой разработку научных основ предвидения перспектив социально-экономического развития на отдаленный период, что обусловлено необходимостью составления планов и прогнозов хозяйственного, демографического, научного, образовательного развития.

Практическая функция выступает в виде научного обоснования экономической политики государства, выявления принципов и методов рационального хозяйствования.

1.3. Предмет экономической теории. Формирование предмета экономической теории в России

Предмет науки вообще характеризуется тем, что исследуется. Говоря о предмете экономической теории, следует иметь в виду, что он является результатом длительного исторического развития. Его источники уходят в далекое прошлое. Уже между членами первобытной общины складывались определенные отношения по поводу производства, распределения, обмена и потребления жизненных благ.

На Древнем Востоке предметом ученых были формы организации и управления государственным хозяйством (царско-храмовым), а также поддержание стабильности в государстве и обществе (учение Конфуция, древнекитайского мыслителя, 551–479 гг. до н. э.).

Представители античной экономической мысли разработали основы натурального («Домострой» Ксенофонта – 430–353 гг. до н. э.) и элементы товарного хозяйства («Никомахова этика» Аристотеля – 384–322 гг. до н. э.).

Римляне достигли определенных успехов в решении проблем организации и управления рабовладельческой виллой, которые получили свое развитие в трудах римских агрономов и общественных деятелей: Катона (234–149 гг. до н. э.), Колумеллы (I в. до н. э.), Варрона (116–27 гг. до н. э.).

В X–XIII вв. в период феодализма получила развитие цеховая организация производства.

В XVI–XIX вв. в период разложения феодального общества и возникновения капиталистического производства происходит формирование меркантилизма, экономической теории физиократов, классической экономической школы, а позднее марксизма.

Меркантилисты. Предметом их исследований являлось создание общего богатства, которое отождествлялось с деньгами (золото, серебро), а источником его получения объявлялась торговля.

Физиократы. Предмет исследования в виде национального богатства они перенесли из сферы обращения в сферу производства.

Представители классической экономической школы. В качестве предмета политической экономии рассматривали исследование условий производства и накопления. Важнейшим условием А. Смит считал свободу конкуренции, а стихийное действие объективных законов он рассматривал как «невидимую руку».

Марксизм. Предметом исследований является анализ экономических отношений между трудом и капиталом, когда внимание концентрируется на производственных отношениях. Главная задача исследований состояла в том, чтобы показать негативные последствия капиталистической эксплуатации трудящихся, расточительное отношение к трудовым и природным ресурсам.

Формирование предмета экономической теории в России. В России предмет экономической теории (политэкономии) формировался на основе марксизма. Исследование производственных отношений во взаимодействии с производительными силами, разработка системы законов и категорий общественного развития позволяли до определенного времени оценивать позитивные и негативные стороны капиталистической системы хозяйства, вскрывать внутренние ее противоречия.

В настоящее время наметилась абсолютизация недостатков экономического механизма бывшего СССР и идеализация западного. В результате вместо преобразования и изучения отечественного курса по экономической теории в соответствии с российской действительностью начался переход к его американскому варианту в виде «экономикса», построенного в соответствии с экономической системой США.

В этой связи следует отметить, что общую экономическую теорию как науку нельзя сводить к «экономиксу». В учебнике К. Макконнелла и С. Брю предмет «экономикс» определяется в двух аспектах (Макконнелл К., Брю С. Экономикс. – М., 1992). Во-первых, «экономикс» исследует проблемы эффективного использования ограниченных производственных ресурсов или управления ими с целью достижения максимального удовлетворения материальных потребностей человека. Во-вторых, «экономикс» исследует поведение людей в процессе производства, распределения и потребления материальных благ и услуг в мире ограниченных ресурсов. Кроме этого, западные курсы «экономикса» основываются на анализе капиталистической экономики, а другие типы экономик рассматриваются как альтернативные. Так, например, П. Самуэльсон даже французскую экономическую систему с «государственным планированием» рассматривает как альтернативную (Самуэльсон П. Экономика. – М., 1992. – С. 404–407).

Вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что предмет экономической теории нельзя сводить к «экономиксу», так как предмет «экономикса» ограничен исследованиями как по пространственному, так и содержательному признакам.

Первое ограничение состоит в изучении единственной экономической системы – капиталистического производства.

Второе ограничение заключается в анализе исключительно использования ресурсов. В то же время не изучаются внутренние противоречия, возникающие в процессе воспроизводства, хотя, как и в любой системе, они имеют место.

Предмет экономической теории – это совокупность экономических отношений, охватывающих производственную и непроизводственную сферы. Экономические отношения включают производственные, организационно-экономические и социально-экономические отношения общества. При этом система производственных отношений выступает в качестве составной части всей системы экономических отношений. Экономические отношения проявляются в общих принципах, закономерностях и тенденциях экономического развития общества. С их помощью выявляются возникающие в процессе воспроизводства внутренние противоречия и вырабатываются пути эффективного использования имеющихся ресурсов, методы экономического роста, наиболее рациональные организационно-экономические формы хозяйствования.

1.4. Методология экономической науки и методы познания экономических явлений. Экономический эксперимент

Метод – это совокупность приемов и способов, с помощью которых изучается объект. Специфика метода зависит от своеобразия объекта исследования и предмета науки.

Своеобразие общей экономической теории заключается в том, что общество выступает и как объект, и как субъект познания. Люди творят историю, они же и познают ее. Отсюда следует, что метод экономической науки в отличие от методов естественных наук потенциально содержит в себе больше субъективных, случайных, привносимых деятельностью исследователя элементов. **Метод экономической теории** – это совокупность познавательных и диалектико-логических принципов, применяемых для исследования системы экономических отношений.

Предмет и метод исследования взаимосвязаны. Причинно-следственная связь предмета и метода выражается в том, что с изменением предмета изменяется и метод. Чем сложнее объект исследования, тем выше степень зрелости теории, тем более совершенный метод его изучения требуется. Это положение может быть записано в следующем виде: степень зрелости объекта исследования → степень зрелости теории → степень зрелости метода.

Обычно метод исследования формируется на базе определенной методологии.

Методология экономической науки – это учение о способах и приемах познания социально-экономических процессов хозяйственной системы.

Познание как мыслительный процесс выступает в виде двух его типов – обыденного и научного.

Обыденное мышление формируется под воздействием экзогенных, внешних экономических связей. Совокупность экзогенных связей порождена изменениями, находящимися на поверхности явлений хозяйственной жизни. К их числу относятся соотношение между спросом и предложением на рынке товаров и услуг, изменение уровня безработицы, колебание курса денежной единицы на валютном рынке и т. д.

Под воздействием этих процессов происходят характеризующие общие изменения экономики видимые конъюнктурные изменения.

Научное экономическое мышление формируется под влиянием эндогенных, внутренних экономических связей, развивающихся на основе не идентифицируемых при простом наблюдении факторов. Эти связи формируют своего рода физиологию внутреннего строения жизнедеятельности всей хозяйственной системы.

Так, спрос и предложение, формируемые на рынке товаров и услуг, обычно скрывают сложные внутренние процессы, связанные с конкурентной борьбой за рынки сбыта, за объемы выпускаемой продукции, за снижение издержек производства, от величины которых зависит уровень цен.

Научные методы исследования подразделяются на:

Всеобщие, к числу которых относятся формально-логические приемы и методы, метафизический, диалектический методы.

Общенаучные – исторический, логический, математический и др.

Специфические – для анализа каждой отрасли создаются и используются собственные приемы.

Формально-логические приемы и методы основываются на формальной логике, науке, изучающей формы, мысли и формы их сочетаний, отвлекаясь от конкретного содержания суждений. Основателем формальной логики считается Аристотель. Формальная логика включает в себя ряд методов и приемов познания, важнейшими из которых являются анализ и синтез, индукция и дедукция (от частного к общему, от общего к частному), сравнение, аналогия, гипотеза, доказательство. К числу основных законов формальной логики относятся:

◆ закон тождества – каждая мысль должна иметь строго определенное устойчивое содержание;

◆ закон противоречия – две противоположные мысли об одном и том же предмете, взятые в одном и том же времени, не могут быть истинными;

◆ закон исключенного третьего – из двух отрицающих друг друга мыслей об одном и том же предмете, взятом в одном и том же времени, одно непременно истинно;

◆ закон достаточного основания требует, чтобы всякая истинная мысль обосновывалась другими мыслями, истинность которых была доказана ранее.

Эти законы формальной логики способствуют достижению определенности, непротиворечивости и, в известном смысле, доказательности мышления.

Метафизический метод используется для исследования экономических явлений и процессов в состоянии покоя и неизменности.

В экономической науке этот метод применяется для изучения отдельных элементов системы, выявления внутренней структуры, классификации экономических явлений (типы собственности, виды рынков, причины безработицы).

Диалектический метод – это изучение хозяйственных процессов в движении, в развитии. При изучении экономических процессов устанавливаются их взаимообусловленность и взаимодействие, вскрываются противоречия, позволяющие находить компромиссные решения в условиях противоборства разных сторон.

Исторический метод предполагает рассмотрение экономических процессов на разных этапах их исторического развития. Так, реализация экономических принципов и законов в исторически разные периоды времени осуществляется по-разному.

Логический метод позволяет формировать положения на основе определенных умозаключений, использования мыслительной деятельности, что помогает вырабатывать рациональные приемы развития социально-экономических процессов.

Логика как научный инструмент позволяет глубже понимать складывающиеся в реальной хозяйственной жизни причинно-следственные связи.

Единство исторического и логического. Исторический метод представляется логическим, облаченным в историческую форму; логический представляется историческим, взятым как необходимое, т. е. освобожденное от случайной исторической формы.

Использование **математики и статистики** резко повышает научную обоснованность анализа экономических явлений, а также практических разработок.

В экономической теории используется совокупность таких общенаучных методов, как статистические наблюдения, социологические опросы, моделирование экономических процессов, построение гипотез и проведение эксперимента, анализ, синтез.

В настоящее время возрастает значение применения количественных методов, математическое выражение сущностных зависимостей и закономерностей, а также экономического эксперимента.

Под **экономическим экспериментом** понимается искусственное воспроизведение экономического явления с целью изучения его в наиболее благоприятных условиях. Эксперименты могут проводиться на макро– и микроуровнях. К числу наиболее известных относится эксперимент на микроуровне по проведению безденежного обмена английского экономиста Р. Оуэна (1771–1858). В 1832 г. в Лондоне был создан меновой базар, где в обмен на товары выдавали боны, в которых значилось количество трудового времени, затраченного на производство определенных продуктов. На эти боны можно было приобретать любые представленные на базаре товары. Эксперимент Р. Оуэна потерпел неудачу, и в 1834 г. меновой базар был ликвидирован.

Французский экономист П. Прудон (1809–1865) выдвинул идею о мировом переустройстве общества посредством реформ кредита и обращения. Для осуществления своей идеи он предпринял в 1849 г. попытку основать «народный банк», банк для справедливого обмена.

В начале XX в. широкое распространение в США получил эксперимент Ф. Тейлора – система научной организации труда, который привел к резкому увеличению интенсивности труда рабочих.

В нашей стране к числу наиболее крупных экспериментов на макроуровне относится введение в России в 1918–1920 гг. «военного коммунизма», в результате которого была установлена продразверстка, согласно которой крестьяне должны были сдавать государству все излишки продовольствия и сырья.

В 1921 г. в России был введен НЭП, новая экономическая политика, предусматривавшая широкое использование товарно-денежных отношений, развитие много-укладности в экономике, оживление деятельности частных предприятий при сохранении регулирующей роли государства.

В 1965 г. в СССР была предпринята попытка осуществления крупномасштабной экономической реформы, в соответствии с которой в качестве важнейшего показателя результативности производства должна была выступать прибыль.

Экономические эксперименты проводятся в трех случаях:

Изучаемая хозяйственная система отличается значительными размерами и сложностью, охватить ее макроэкономическим наблюдением невозможно.

Макроэкономические наблюдения не позволяют получить ответа на вопрос о сущности наблюдаемых внутренних закономерностей и процессов.

Экономический процесс плохо изучен, и возможные результаты воздействия на него в реальной действительности могут быть непредсказуемыми.

Ограничения возможностей применения эксперимента:

Многообразие экономических связей в процессе общественного производства исключает изоляцию экономического эксперимента от окружающей обстановки.

В отличие от естественнонаучного объект экономического эксперимента не является пассивным по отношению к вводимым факторам эксперимента, а объект сам активно действует и искажающе влияет на результативность эксперимента.

По объекту воздействия эксперименты подразделяются на три вида: 1. Реальные – опыты в реальной обстановке.

Модельные – воздействие оказывается не на сам экономический объект, а на его модель.

Человекомодельные – деловые или хозяйственные игры. Они предназначены для обучения хозяйственных руководителей принятию правильных решений.

По цели экономические эксперименты подразделяются на два типа:

Хозяйственные.

Исследовательские.

По характеру исследуемых факторов:

Стимулирующие (дестимулирующие).

Организационные.

Первые связаны с введением экономических показателей, использованием форм коллективного и индивидуального стимулирования, применением соответствующих нормативов.

Вторые связаны с перестройкой организационных структур, с исследованием различных форм распределения прав и ответственности, методов доведения решений до исполнителей, с выдвижением кадров на руководящие должности.

Экономические эксперименты позволяют на практике отрабатывать рекомендации и программы с целью недопущения крупных просчетов и разрушительного их воздействия на народное хозяйство страны.

Тема 2 ОБЩЕСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО – ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОСНОВА РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА. ПЕРИОДИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

2.1. Общественное производство. Простые моменты процесса труда. Производительные силы и экономические отношения

Общественное производство выступает в форме взаимодействия человеческого общества и природы. В процессе производственной деятельности человеческое общество воспроизводит себя в виде производительных сил и совокупности экономических отношений.

Общество воспроизводит материальные и нематериальные предпосылки и условия деятельности, постоянно развивает их. В процессе производства осуществляется преобразование природных ресурсов в продукцию, которая предназначена для удовлетворения потребностей людей.

Все общественное производство выступает в виде:
материального производства;
нематериального производства;
удовлетворения социальных основ жизнедеятельности населения.

Материальное производство обеспечивает общество материальными благами и услугами, которые необходимы для жизнедеятельности населения. Сюда включается также материальное производство, которое создает условия для воспроизводства среды обитания (животный и растительный мир), природно-экологической среды обитания (сохранение водного и воздушного бассейнов, земельных и лесных угодий и т. д.).

Нематериальное производство связано с удовлетворением духовных основ жизнедеятельности населения и включает в себя развитие сфер народного хозяйства, обеспечивающих повышение образовательного уровня населения, удовлетворение потребностей культурного развития, медицинского обслуживания.

Социальные основы жизнедеятельности населения. Общественное производство выступает как единство производительных сил и экономических отношений. Результатом хозяйственной деятельности является совокупный общественный продукт (СОП).

СОП в своем движении проходит четыре стадии: производство, распределение, обмен, потребление.

Производство представляет собой процесс создания полезного продукта. Стадия производства является исходной. Производство – первый признак экономической деятельности людей. Современная трактовка размывает процесс производства как особой стадии. В понятие производства включают не только создание материального продукта и услуг, но и деятельность по доведению продуктов до потребления. В результате снижается роль производства, резко снижается его значимость, что отрицательно сказывается в целом на созидательной деятельности общества.

Распределение – это определение доли и объема продукта, поступающего в потребление участникам хозяйственной деятельности. Различают первичное распределение в виде произведенного продукта или полученного дохода и вторичное распределение, или перераспределение, когда полученный доход перераспределяется между различными субъектами экономической деятельности.

Обмен есть процесс, во время которого одни продукты обмениваются на другие. Различают обмен продуктами деятельности в самом производстве, он основан на технологической специализации внутри производственного процесса. Второй вид обмена продуктами осуществляется на основе общественного распределения труда или специализации.

Под **потреблением** понимается использование созданных благ для удовлетворения определенных потребностей. Потребление может быть производственное, когда оно осуществляется в производственном процессе, в ходе использования средств производства и рабочей силы, и непроизводственное потребление, которое подразделяется на личное и общественное.

Личное потребление – это удовлетворение потребностей человека в пище, одежде, образовании.

Общественное потребление – удовлетворение потребностей общества в целом (оборона, управление, наука, культура).

Производство как постоянно повторяющийся процесс является воспроизводством.

Различают воспроизводство простое и расширенное.

Простое воспроизводство – повторение процесса производства в неизменных масштабах.

Расширенное воспроизводство – это возобновление воспроизводства во все увеличивающихся размерах.

Простые моменты процесса труда. Труд есть целесообразная деятельность людей, направленная на производство материальных и духовных благ для удовлетворения человеческих потребностей. В процессе труда преобразуются не только материальные ресурсы, но и сам производитель. Совершенствуются его способности к труду, навыки, растет профессиональное мастерство, развиваются личностные качества человека.

Предметы труда – это то, на что воздействует человек в процессе труда. Предметы труда делятся на предметы, данные природой, и предметы как результат предшествующей трудовой деятельности.

К **средствам труда** относятся, во-первых, орудия труда (машины, оборудование, инструменты), или активная часть средств труда; во-вторых, средства труда, обеспечивающие действие орудий труда (здания, сооружения, дороги), или пассивная часть средств труда. В современных условиях к средствам труда относятся компьютеры, электронно-вычислительная техника, робототехника.

Предметы труда и средства труда в совокупности составляют средства производства.

В процессе производства происходит, с одной стороны, взаимодействие человека и природы, с другой – взаимодействия людей между собой в процессе труда.

Первый тип взаимодействия принято называть производительными силами; второй – экономическими отношениями.

Производительные силы – совокупность личных и вещественных факторов производства в их взаимодействии.

Экономические отношения образует совокупность отношений между людьми, складывающихся в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных и духовных благ и услуг. Характер экономических отношений определяется формой собственности на средства производства. Следует отметить, что в последнее время под влиянием НТР формы собственности изменяются, обогащаются. Собственность распространилась на такие факторы, как информация, научные открытия, новые технологии, интеллектуальная деятельность человека.

Это привело к тому, что границы производственных отношений расширились, они вышли за пределы производств и сформировались как экономические отношения. По структуре экономические отношения подразделяются на организационно-экономические (технично-экономические) и социально-экономические.

Организационно-экономические отношения возникают в результате организации труда и определяются техническим уровнем производства. Формами организации выступают разделение труда, кооперация труда, концентрация производства (укрупнение фирм), его централизация (объединение предприятий и организаций). По методам формирования организационно-экономические отношения подразделяются на нерыночные, основанные на внеэкономическом принуждении (рабовладельческая и крепостная системы хозяйства), и рыночные, основанные на преимущественном использовании товарно-денежных отношений.

По уровню охвата они подразделяются на отношения, возникающие на стадиях производства, распределения, обмена, потребления.

Социально-экономические отношения складываются между людьми по поводу условий производства, определяемых формами собственности (частная, коллективная, государственная). Социально-экономические отношения проявляются на уровне отдельного человека, коллектива, государства.

По своему характеру эти отношения формируются на основе интересов. Обычно различают:

а) материально-экономические интересы, связанные с материальной заинтересованностью, с выгодой, которую можно получить;

б) морально-духовные интересы, которые связаны с удовлетворением интересов людей в виде морального вознаграждения или духовного удовлетворения результатами труда.

По методу воздействия интересы материализуются путем применения побудительных мотивов:

а) материально-экономическая мотивация, которая предполагает специфические методы влияния на наемных работников, предпринимателей, фермеров, коллективы предприятий;

б) морально-духовная мотивация (благодарность, награждение знаком отличия, почетные звания и т. д.);

в) административно-командная мотивация, основанная на принуждении в виде страха потерять работу, лишиться определенной доли дохода, испортить отношения с начальством.

2.2. Экономические ресурсы и их ограниченность. Факторы производства и кривая производственных возможностей

Жизнедеятельность общества осуществляется в определенных условиях. Главными из них являются:

- ◆ социальная среда (общественная);
- ◆ естественная среда (географическая).

Социальная среда формируется отношениями собственности и социальным устройством общества.

Отношения собственности, формы собственности неоднозначно влияют на развитие общества. Общественная собственность во всех сферах хозяйственной жизни не стимулирует инициативу, порождает пассивные условия жизнедеятельности.

Частная собственность повышает результативность производства на всех уровнях. Однако она порождает много отрицательных моментов.

Во-первых, в социальной сфере происходит расслоение общества: богатство сосредотачивается у одной части населения (собственники), для другой части общества богатство невозможно. Это, как правило, приводит к социальным взрывам, особенно в бедных странах, отличающихся низким общим жизненным уровнем населения.

Во-вторых, для создания благоприятной среды государство должно обладать определенным запасом ресурсов, которые были бы доступны широким слоям населения: природные богатства, леса, парки, зоны отдыха, заповедники, общественный транспорт, водные ресурсы.

В-третьих, в экстремальных условиях государство должно располагать средствами для сглаживания неблагоприятных экономических явлений. Следовательно, необходим государственный контроль над такими базовыми отраслями, как энергетика, добыча нефти и газа, добыча и реализация драгоценных металлов и т. д.

Отсюда вывод: формирование благоприятной социальной среды предполагает разумное сочетание общественной (государственной) и частной собственности на средства производства.

Социальное устройство общества основывается на социально-правовой базе, которая обеспечивает определенные гарантии работающим и безработным гражданам. Социальная среда характеризуется следующими показателями:

- ◆ продолжительностью жизни;
- ◆ уровнем обеспечения жилищно-коммунальными и бытовыми условиями;
- ◆ предоставлением возможностей получения образования;
- ◆ созданием условий для использования свободного времени и т. д.

Естественная среда характеризуется природными и демографическими ресурсами.

Природные ресурсы составляют сырьевую базу экономики. Всеми видами природных ресурсов обладают три государства – Россия, США и Китай. Большинство стран осуществляет экономическую деятельность в условиях естественной ограниченности ресурсов.

К показателям демографических ресурсов относятся численность и структура населения. В развитых странах доля трудовых ресурсов достигает 70 %, в развивающихся странах – 45–55 %. При характеристике естественной среды важно учитывать соотношение между трудоспособной численностью населения и неработающими. В среднем в мире, в том числе в России, на 100 трудоспособных приходится 70 детей и пенсионеров.

Конечной целью общественного производства является удовлетворение потребностей людей, которые непосредственно зависят от имеющихся экономических ресурсов и уровня их использования.

Экономические ресурсы подразделяются на естественные ресурсы, инвестиционные ресурсы, человеческие ресурсы.

Естественные ресурсы включают в себя пахотные земли, леса, месторождения руд черных и цветных металлов, минералов, каменного угля, нефти, газа, воды. Среди ресурсов выделяют возобновляемые и невозобновляемые. К возобновляемым относятся леса, рыбные запасы; к невозобновляемым – каменный уголь, залежи нефти, газа.

Инвестиционные ресурсы включают в свой состав производственные площади, сооружения, оборудование, энергетические мощности, систему складских и транспортных средств, сеть бытовых организаций. Процесс накопления этих ресурсов называется инвестированием. Экономические ресурсы в виде инвестиций обслуживают производственные процессы. Масштабы накопления в процессе инвестиций характеризуют экономический потенциал страны.

Человеческие ресурсы характеризуются численностью населения, уровнем его образования, половозрастной структурой. Человеческие ресурсы являются основой формирования трудовых ресурсов, в состав которых включается та часть населения страны, которая достигла трудоспособного возраста и обладает необходимым физическим развитием и умственными способностями, позволяющими трудиться в народном хозяйстве. Важнейшей составной частью человеческих ресурсов является предпринимательская способность, т. е. инициативная деятельность граждан, направленная на организацию производства.

Кривая производственных возможностей. Как правило, ресурсы общества ограничены. В этих условиях люди всегда сталкиваются с необходимостью альтернативного их использования на те или иные цели. При решении этой проблемы в экономической науке используется кривая производственных возможностей. Чтобы сделать оптимальный выбор, необходимо издержки одного блага выразить в издержках другого блага.

Альтернативные издержки – это издержки одного блага, выраженные в другом благе, которым приходится пренебречь (пожертвовать).

Рассмотрим пример с производством ракет и автомобилей (рис. 2.1 и табл. 2.1).

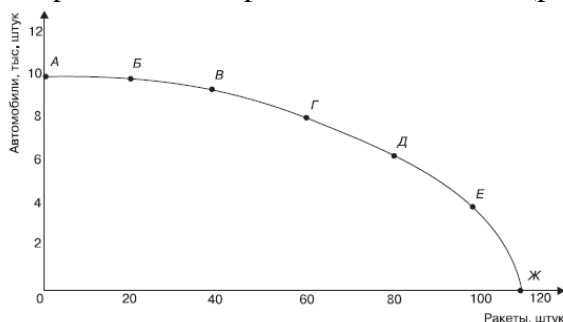


Рис. 2.1. Кривая производственных возможностей

Таблица 2.1
Варианты производства ракет и автомобилей

Возможности	Автомобили, тыс. штук	Ракеты, штук
А	10,0	0
Б	9,6	20
В	9,0	40
Г	7,6	60
Д	6,0	80
Е	3,6	100
Ж	0	120

Из приведенных данных видно, что если общество использует свои ресурсы только для производства ракет, их выпуск составит 120 единиц; если общество использует ресурсы только для производства автомобилей, будет изготовлено 10 тыс. штук. В случае одновременного производства обоих благ возможны различные сочетания. В этом случае кривая АЖ называется кривой производственных возможностей.

Факторы производства. Исследование факторов производства впервые обстоятельно осуществил французский экономист Ж. Б. Сей (1767–1832), учение которого получило название «теории трех факторов производства». Согласно этой теории, в процессе производства при создании продукции участвуют три основных фактора: труд, земля, капитал.

Труд – это любая физическая или интеллектуальная деятельность человека, которая затрачивается для получения определенных благ и услуг. Труд характеризуется интенсивностью и производительностью.

Под интенсивностью понимается напряженность труда, характеризующая степень расходования рабочей силы в единицу времени.

Производительность – это результативность труда, которая измеряется количеством продукции, произведенной в единицу времени.

Земля, или природный фактор. Понятие «земля» употребляется в широком смысле слова. Оно включает в себя все, что создано природой: пахотные земли, водные и лесные ресурсы, полезные ископаемые.

Земля обладает естественными и искусственными благами. Первые включают дары, которые приносит земля благодаря природным ее свойствам. Вторые создаются за счет орошения, мелиорации, внесения удобрений, что способствует получению дополнительного дохода в виде земельной ренты.

Капитал – это совокупность производительных благ в виде основного и оборотного капитала. Фактически в качестве капитала выступают средства производства и денежные накопления, используемые в производстве товаров и услуг.

Предпринимательская деятельность, организация. Четвертый фактор производства был предложен английским экономистом А. Маршаллом (1842–1924). Данный фактор

включает в себя деятельность по координации и комбинированию других факторов производства.

Марксистская теория выделяет два фактора производства – вещественный (средства производства) и личный (рабочая сила). Такое деление обусловлено необходимостью подчеркнуть, что прибавочную стоимость (прибыль) непосредственно создают не все факторы производства, а только личный фактор (рабочая сила).

Кроме этого, под воздействием НТР состав факторов производства расширяется. К традиционным факторам добавляются новые, к числу которых относятся:

- ◆ технологический фактор;
- ◆ энергетический фактор;
- ◆ информационный фактор;
- ◆ экологический фактор.

Технологический фактор представляет собой совокупность приемов и способов обработки сырья и материалов. Являясь продуктом умственного труда, новые технологии позволяют расширить границы использования физических, химических, биологических свойств материи в сфере материального производства. Применение малоотходных и безотходных технологий позволяет экономить используемые ресурсы, утилизировать отходы. Использование биотехнологии в пищевой промышленности, сельском хозяйстве, медицине существенно расширяет возможности этих отраслей по благотворному их воздействию на жизнедеятельность человека. Резко могут расшириться возможности технологического фактора при сочленении био– и электронных технологий.

Энергетический фактор. На ранней стадии экономического развития данный фактор не рассматривался в качестве самостоятельного, что было обусловлено тем, что в качестве двигательной энергии использовалась сила человека или животных. В современных условиях развитие индустрии вызвало резкое увеличение потребляемой энергии, наращивание добычи и производства которой превращается в решающий фактор расширения масштабов производства. Кроме того, запасы ресурсов истощаются, приходится нести дополнительные затраты на изыскание и их добычу в более труднодоступных местах.

Роль **информационного фактора** в современной экономике резко возрастает. Он оказывает существенное воздействие на перестройку производства, на рост производительности труда, на внедрение новых технологических процессов; данный фактор является определяющим при выборе решений относительно экономического развития как на микро-, так и на макроуровнях.

Экологический фактор. В последние годы существенно повысилась значимость экологического фактора производства. Это обусловлено тем, что расширение масштабов использования техники ведет к повышению нагрузок на природную среду. До предела обострились противоречия между обществом и природой. Среда обитания человека оказалась на грани экологической катастрофы. В результате увеличения объемов промышленного производства количество выбрасываемых в атмосферу вредных веществ достигло критической отметки, происходит обеднение животного и растительного мира. В связи с этим возрастают совокупные затраты на охрану окружающей среды, на очистку воздушного и водного бассейнов.

Производственная функция. Все факторы производства функционируют во взаимодействии. Чтобы обеспечить максимальный объем производства при минимальном количестве затрат, необходима определенная комбинация используемых факторов производства, что достигается путем построения производственной функции.

Если все факторы производства представить в виде затрат труда, материалов и капитала, то математически производственная функция может быть представлена в следующем виде:

$$Q = f(L, K, M),$$

где Q – количество выпускаемой продукции при данной технологии; L – затраты труда; K – затраты капитала; M – затраты ресурсов в стоимостной форме.

Закон убывающей производительности. В процессе производства величина применяемых факторов может меняться.

Увеличение какого-либо фактора (например, затрат труда) до определенного предела сопровождается ростом объема продукции. Если увеличение труда не сопровождается повышением технического уровня производства, то после достижения определенного предела каждая дополнительная единица затрат труда становится все менее результативной. Происходит снижение предельной производительности труда и предельного продукта. Отсюда вывод: при увеличении затрат одного фактора (труда) и постоянной величине других наступает период, когда дополнительные затраты на расширение этого фактора будут приносить понижающийся результат. Такое затухание роста выступает в виде закона убывающей производительности.

Продукт производства. Необходимый и прибавочный продукт. В процессе производства создается общественный продукт, который подразделяется на необходимый и прибавочный.

Прибавочный продукт создается следующим образом. Любое производство осуществляется как $D - T - D$. Этот процесс делится на два акта:

- 1) $D - T(СП, РС)$;
- 2) $T - D$,

где D – первоначально авансированные денежные средства; T – приобретенные товары, средства производства (СП) и рабочая сила (РС); $D = D + \Delta D$ – возросшая сумма авансированных денег; ΔD – прирост денег, прибыль, прибавочная стоимость.

Если принять, что стоимость вновь созданного товара

$$T' = C + V + m, \text{ где } C = СП, V + m = C_d$$

где СП – потребленные средства производства; C_d – добавленная стоимость. Тогда

$$T' = СП + C_d,$$

где C_d – распадается на: $Zп$ – заработную плату; $Пв$ – прибыль, прибавочный продукт.

Прибавочный продукт представляет собой

$$Пв = Pз + Пц + Пч,$$

где $Pз$ – природная рента; $Пц$ – процент (банковский); $Пч$ – чистая прибыль. Тогда

$$C_d = Zп + Pз + Пц + Пч,$$

где $Zп$, по К. Марксу – это необходимый продукт.

По К. Макконнеллу и С. Брю, добавленная стоимость C_d – это «стоимость проданного фирмой продукта минус стоимость изделий, материалов, купленных и использованных фирмой для его производства, равна выручке, которая включает в себя эквивалент заработной платы ($Zп$), арендной платы ($Pз$), процента ($Пц$) и прибыли ($Пч$)» (Макконнелл К., Брю С. Экономикс. – М., 1992. – Т. 2. – С. 386).

2.3. Основные направления периодизации социально-экономического развития общества

В процессе общественного развития экономика непрерывно трансформируется, происходит изменение типов хозяйствования, способов производства, совершенствование экономических укладов. Существуют разные подходы к оценке этапов экономического развития общества.

Формационный подход сформулирован марксистской экономической наукой. В его основе – положение о материалистическом развитии общества. Исторически определенные типы общества в виде общественно-экономических формаций характеризуются соответствующими

ющим способом производства. Каждому способу производства соответствует определенный уровень развития производительных сил и система производственных отношений.

Способ производства выступает в виде совокупности производительных сил и системы производственных отношений в их диалектическом взаимодействии. Способ производства образует ядро общественно-экономических формаций (соответственно и способов производства). Принято выделять такие формации, как первобытнообщинный строй; азиатский, основу которого составляет сельская земледельческая община; рабовладельческий (античный); феодальный; капиталистический; коммунистический и его низшую фазу – социализм. В реальной действительности при рождении новой общественно-экономической формации в ней сохраняются элементы старых способов производства в виде общественно-экономических укладов.

Религиозный подход. Крупнейший английский историк и социолог А. Тойнби (1889–1975) связывает прогресс человечества с религиозными законами духовного совершенствования, когда поступательное движение человеческих общностей осуществляется в виде религиозной эволюции от примитивных анимистических верований (вера в существование духов, в одушевленность всех предметов), через универсальные религии, к единой синкретической религии будущего, т. е. к смешению различных религиозных систем.

А. Тойнби считает, что единой истории человечества не существует, а есть лишь отдельные локальные цивилизации в виде общностей людей, объединяемых духовными традициями и проживающих на определенных территориях. Всего в истории человечества он насчитывал 21 цивилизацию, из которых к середине XX в. в той или иной мере осталось семь (западная христианская, православная христианская, исламская, индуистская, дальневосточная, буддистская, христианско-иудаистическая).

Каждая цивилизация проходит в своем развитии стадии возникновения, роста, надлома и разложения, после чего гибнет, уступая место другой. Движущей силой развития цивилизаций А. Тойнби считает «творческое меньшинство», которое, удачно отвечая на различные исторические «вызовы», увлекает за собой «инертное большинство». Оказавшись однажды неспособной решить очередную социально-историческую проблему, «творческая элита» превращается в господствующее меньшинство, навязывающее свою власть силой, а не авторитетом. Отчужденная масса населения становится «внутренним пролетариатом», который совместно с «внешним пролетариатом» в виде варварских военных банд разрушает данную цивилизацию и создает предпосылки для создания новой цивилизации. Таким образом, по А. Тойнби, общественно-историческое развитие человечества происходит в виде круговорота локальных цивилизаций.

Главный недостаток данной концепции состоит в том, что А. Тойнби при характеристике поступательного развития человечества абстрагируется от развития производительных сил и сводит прогресс человечества к духовному совершенствованию. Это приводит к односторонней трактовке развития человеческого общества.

Демографический подход. В наиболее завершенном виде положение о том, что зарождение и развитие цивилизации объясняется ростом и распространением одного и того же социального фактора – численности и плотности населения, сформулировал французский экономист и статистик А. Кост (1842–1901). На этой основе он предложил периодизацию человеческого общества, которая состоит из шести эпох и четырех стадий социальной эволюции.

Первая эпоха и первая стадия названы феодализмом. В этот период все население состоит из отдельных, проживающих в укрепленных поселках семей.

Вторая эпоха и вторая стадия названы коммунизмом. Основной формой поселений этой эпохи становятся города.

Третья эпоха и третья стадия характеризуются как этатизм, когда государство активно участвует в экономической жизни общества. В эту эпоху основными центрами жизни становятся крупные города-полисы.

Четвертая и пятая эпохи характеризуются замедлением темпов роста населения и установлением монархической формы правления. Это сопровождается регрессом в развитии общества, поэтому социальная эволюция соответствует второй и третьей стадиям развития.

Шестая эпоха соответствует четвертой стадии социальной эволюции и выступает в виде плутократического парламентаризма, когда правящая верхушка состоит из наиболее богатых представителей имущих классов, плутократов. Эта стадия характеризуется переходом к машинному производству, возникновением и обособлением законодательной власти. Отсюда видно, что А. Кост устанавливает прямую связь между ростом населения и прогрессом общества. Однако надо иметь в виду, что рост населения лишь один из факторов человеческого развития и его абсолютизировать нельзя.

Периодизация развития общества по формам хозяйства. Основным представителем данной периодизации является А. А. Богданов (1873–1928). Используя марксистское учение о формационном подходе к общественному развитию, А. А. Богданов выделил три основных типа «строения общественной организации»:

Дробное натуральное хозяйство – первобытный родовой коммунизм, авторитарная родовая община, феодализм.

Меновое хозяйство – переходные формы: рабство, крепостная организация; мелкобуржуазный строй; домашне-капиталистическая система; промышленный капитализм типа мануфактуры; машинный капитализм.

Объединенное натуральное хозяйство (коллективизм).

В такой периодизации основным критерием оказался не способ производства, а форма хозяйства, что привело к нарушению логики исторического развития общества. В частности, феодализм и крепостное хозяйство отнесены к разным типам общественной организации.

Технологический подход. Большое влияние на развитие общественного производства оказала научно-техническая революция (НТР), что привело к пересмотру концепций становления и развития общества. Одним из представителей новых подходов является американский экономист У. Ростоу. В вышедшей в 1960 г. книге «Стадии экономического роста» он выделяет пять основных стадий роста.

Первая стадия – «традиционное общество», отличающееся тем, что более трех четвертей производителей занято в нем производством продовольствия.

Вторая стадия – «создание предпосылок для взлета». Здесь происходят существенные изменения в трех непромышленных сферах: сельском хозяйстве, транспорте, внешней торговле.

Третья стадия, «взлет», охватывает одно-два десятилетия. Этот период времени отличается ростом капиталовложений, резким увеличением продукции на душу населения, быстрым внедрением новой техники в промышленность и сельское хозяйство.

Четвертая стадия – «движение к зрелости». Имеется в виду длительный этап технического прогресса во всех сферах народного хозяйства, когда управление промышленностью сосредоточивается в руках высококвалифицированных специалистов-менеджеров.

Пятая стадия – стадия «высокого массового потребления». В этот период происходит непрерывное совершенствование способа производства и превращение его в общество массового потребления.

Основным недостатком данной концепции является абсолютизация научно-технических факторов и недооценка общественно-исторических условий развития.

Периодизация представителями «постиндустриального общества». В наиболее сконцентрированном виде это направление изложено Т. Стоуньером в вышедшей в свет в 1983 г. книге «Информационное общество: профиль постиндустриальной экономики».

В своем развитии человечество, как утверждает Т. Стоуньер, прошло три качественных этапа:

период аграрной экономики;
индустриальной;
информационной.

Т. Стоуньер связывает качественные этапы в развитии производительных сил с революциями в экономике. Он выделяет две такие революции: промышленную и информационную.

Основной недостаток такой периодизации исторического развития человеческого общества заключается в том, что общественный прогресс сводится к техническому.

Тема 3 СОБСТВЕННОСТЬ. ЗАКОНЫ СОБСТВЕННОСТИ И ЗАКОНЫ ПРИСВОЕНИЯ

3.1. Социально-экономическое содержание собственности. Экономическая и юридическая стороны собственности. Формы прав собственности

В анализе собственности первое представление о ней обычно связывается с некоей вещью. Отождествление с вещью есть упрощенное представление о собственности.

Собственность – это система отношений между людьми, складывающаяся по поводу пользования материальными благами и присвоения результатов хозяйственной деятельности. Отношения собственности характеризуют способ соединения работников со средствами производства, условия использования факторов производства, тип общественного производства и формы его организации.

Экономические отношения собственности представляют собой совокупность производственных отношений, характеризующих отношения между людьми по поводу использования факторов производства. Они сводятся к тому, что любой процесс производства завершается потреблением, присвоением его результатов, которое осуществляется в интересах тех или иных субъектов.

Юридические (правовые) отношения собственности – совокупность прав субъекта по управлению условиями экономической деятельности и использованию ее результатов. Субъектами собственности могут быть индивиды, отдельные коллективы, государство. Совокупность вещей, принадлежащих субъекту, собственнику, составляет объект собственности, или имущество. Отсюда отношения собственности иногда называют имущественными отношениями. В качестве объектов собственности выступают здания, сооружения, оборудование, а также земля, вода, недра.

В Законе Российской Федерации от 24.10.1990 г. «О собственности в РСФСР» юридические правомочия собственника определены как право по своему усмотрению владеть (фактически обладать), пользоваться (извлекать полезные для себя свойства) и распоряжаться (определять юридическую судьбу, например: продавать, обменивать, дарить, оставлять по наследству, отдавать в залог) имуществом.

«Триада» прав собственности: пользование, владение, распоряжение.

Собственность закрепляется за ее субъектами определенными правовыми актами. Закрепление осуществляется в виде пользования, владения, распоряжения (так называемая триада прав собственности). Наиболее существенным элементом сложной системы собственности на средства производства и на его результаты является присвоение, которое непосредственно связано с правами собственности.

Права собственности выступают в разнообразных формах.

Право пользования или управления, т. е. экономическая возможность потребления вещи в интересах пользователя.

Владение, т. е. фактическое обладание вещью.

Право распоряжения, т. е. обеспечение свободы действий производителя в рамках установленных функций. В отличие от пользования право распоряжения может быть распределено между несколькими субъектами с закреплением за каждым из них определенных функций. Например, таксист получает от владельца автомобиль в свое распоряжение на правах

аренды. Он эксплуатирует его по своему усмотрению. Но в его функции не входит капитальный ремонт автомашины, так как владелец поручает это ремонтной службе.

Кроме указанных используются и другие формы прав собственности в виде «пучка» прав собственности, включающего: право на доход; право на наследство; право на отчуждение, т. е. на передачу этих прав другим лицам; право на безопасность, т. е. защита от экспроприации; временные границы права, бессрочность права; право на ответственность (взыскание за долги); право на остаточный характер, на восстановление нарушенных прав. Такие правовые акты создают производителям важнейшие условия хозяйствования в рыночной экономике.

Собственность представляет собой неразрывное единство экономики и права. Отношения собственности не существуют без правового оформления, но они не существуют и без экономического взаимодействия между людьми по поводу объектов собственности. Экономическая сторона отношений собственности характеризует ее содержание, а правовое оформление – юридическую форму собственности.

Такое взаимодействие не исключает различий между экономической и юридической сторонами отношений собственности. Во-первых, экономическое содержание собственности характеризуется отношениями между людьми по поводу использования факторов производства, юридическое – включает правовые отношения, виде отношений между человеком и вещью, с одной стороны, и между человеком и человеком – с другой. Во-вторых, уровень экономических отношений собственности обусловлен уровнем развития производительных сил, а правовой уровень собственности регулируется юридическими законами. В-третьих, экономические отношения собственности выступают в виде материальных отношений, юридические же отношения собственности являются волевыми отношениями и определяются образовательным уровнем населения и уровнем его правового сознания.

3.2. Законы собственности и законы присвоения

Известны действующие попарно два закона собственности и два закона присвоения.

Закон собственности на продукт своего труда. Ему соответствует закон присвоения – труд как исходная основа присвоения. Присвоение здесь осуществляется двояко:

- ◆ через труд (натуральное хозяйство);
- ◆ через обмен продуктами своего труда на рынке (простое товарное производство).

Собственность на созданный продукт при таком присвоении возникает из труда ее владельца (трудовая собственность).

Закон собственности на продукт чужого труда. Ему соответствует другой закон присвоения. Исходная основа присвоения – товарное обращение.

Присвоение осуществляется двояко:

- ◆ через товарное обращение;
- ◆ через распределение доходов.

Первая форма достигается путем отчуждения труда от собственности. Субъектами рынка являются собственники средств производства. Рабочая сила рассматривается как принадлежность капитала, а созданный рабочим продукт становится принадлежностью собственника средств производства, т. е. капитала.

Собственность на капитал позволяет присваивать новую стоимость, которая превышает денежный эквивалент, уплаченный за рабочую силу, без какого-либо нарушения законов товарного обращения.

Вторая форма присвоения – через распределение. Оно осуществляется в случае применения общей частной собственности в виде объединенного капитала. В этом случае мерой распределения служит капитал, а доли субъектов определяются долями принадлежащего им капитала.

Необходимый продукт распределяется в форме заработной платы среди наемных работников.

Прибавочный продукт распределяется среди собственников в зависимости от величины капитала.

3.3. Частная и общая собственность. Субъекты и объекты собственности

В условиях перехода российской экономики на рыночные методы хозяйствования исследование теоретических основ частной собственности становится особо актуальным. Здесь необходимо рассмотреть такие важнейшие положения, как «собственник» и «производитель», «собственник» и «хозяин», «собственность» и «право распоряжения», «собственность» и «право на доход».

«Собственник» и «производитель». В соответствии с данным положением собственник средств производства и обслуживающий их работник соединяются в одном лице. В этом случае результативность производства совпадает с интересами работника как собственника и как производителя. При прочих равных условиях такая совместимость обеспечивает наивысшую производительность труда. Но данная совместимость имеет место только в мелкотоварном производстве при использовании индивидуальных орудий труда.

Если проследить динамику капиталистической системы хозяйства, мы увидим, что изменение отношений собственности, их преобразование происходило в результате развития производительных сил. Это обстоятельство явилось результатом того, что изменение частной собственности шло в направлении усиления ее общественного характера и механизации орудий труда: от частной собственности, основанной на личном труде, к мелкотоварному производству, а затем к крупной промышленности, возникновению акционерных форм хозяйства, государственно-монополистических объединений и наконец транснациональных корпораций. В этом случае к управлению производством собственник привлекает менеджеров.

«Собственник» и «хозяин». С этим положением в настоящее время нередко связывается эффективность всего производства, а при переводе экономики на рыночные методы хозяйствования в качестве определяющего положения выдвигается передача всех средств производства и всех предприятий в частную собственность. Такая постановка вопроса вызывает серьезные возражения. В действительности все гораздо сложнее. Эффективность функционирования предприятия зависит от многих факторов. Например, большинство вновь создаваемых частных предприятий США не выдерживают конкуренции и примерно 7 из 10 прекращают свою деятельность в течение первых 5 лет.

Однако при прочих равных условиях, когда предпринимательство рассматривается с позиций частной собственности, нередко происходит отождествление понятий «собственность» и «хозяйствование». Первое выступает в виде экономических и юридических форм закрепления и использования средств производства, второе – методов хозяйствования. Для обеспечения рационального ведения хозяйства не обязательно быть собственником. Управляющий производством опытный менеджер, как правило, не является собственником. Говоря о переменах в Восточной Европе, известный американский экономист Дж. Гэлбрейт отмечал: «В конечном счете не так уж важно, чья это будет собственность. В капиталистическом мире предприятия обычно принадлежат держателям акций, неизвестным их администрации. Ничего существенного не изменится, если их владельцем, как обстоит дело во многих случаях, будет государство. Важно, чтобы работники получали достойное вознаграждение за успех и наказание за неудачу».

«Собственность» и «право распоряжения». Частная собственность непосредственно связана с понятиями «собственность» и «право». Рассматривая это положение, мы

исходим из того, что собственность проявляется в виде права владения, пользования, распоряжения. Владение – это обладание средствами производства, но их использование осуществляется в виде пользования или распоряжения. При этом субъект распоряжения не обязательно должен быть собственником.

Так, при аренде собственник (арендодатель) в качестве юридического лица или государства передает средства производства арендатору в пользование или распоряжение для осуществления хозяйственной деятельности. В качестве арендатора может выступать отдельный предприниматель или коллектив работников. Собственником имущества, переданного в аренду, остается арендодатель, но произведенная продукция и доходы, полученные при использовании этих средств производства, являются собственностью арендатора. В результате происходит отделение процесса хозяйствования от права собственности. Эффективность функционирования средств производства в этом случае определяется не правом собственности, а процессом хозяйствования.

«Собственность» и «право на доход». Собственность на средства производства в виде прав владения, пользования, распоряжения, как правило, ограничивается различными законодательными актами. Право пользования – это право управления средствами производства; право распоряжения – обеспечение свободы действий производителя в рамках установленных функций. Причем эти правовые акты могут не распространяться на полное использование результатов производства. Даже право владения как обладание средствами производства обычно ограничивается на стадии распределения путем установления системы налогообложения. В этой связи совершенно справедливым является вывод английского экономиста Дж. Милля (1806–1873) о праве распоряжения собственностью: «Основой всего является право работающего на то, что он сам произвел» (Милль Дж. Основы политической экономии. – М., 1980. – Т. 1. – С. 362).

Частная собственность сама по себе никогда не делала человека хозяином, если произведенный продукт изымался у него сверх меры. Так, в эпоху упадка Римской империи провинциальные декурионы (землевладельцы – члены городских советов) пожизненно наделялись землями, занимались распределением и сбором податей, сдачей в аренду земельных участков. В IV в. в связи с усилением налогового бремени и натуральных повинностей положение декурионов ухудшилось настолько, что большинство из них стремились порвать со своим сословием и освободиться от обременительных обязанностей, покидали дома, бросали свои земли и даже продавали себя в рабство. Только бы избавиться от земли, которая стала предлогом для беспощадного вымогательства со стороны государства.

И наоборот, имея право на продукт своего труда, на доходы, полученные от его реализации, не обладающий частной собственностью производитель становится настоящим хозяином. В России к 1992 г. было создано примерно 300 тыс. кооперативов и фермерских хозяйств. Однако введение с 01.01.92 г. новой налоговой системы с завышенными ставками привело к разорению десятков тысяч вновь созданных малых предприятий.

Частная собственность оказывает как положительное, так и отрицательное влияние на развитие народного хозяйства.

К положительным факторам распространения частной собственности относится, во-первых, воздействие ее на ускорение формирования рыночных отношений. Это обусловлено тем, что частная собственность расширяет возможности по реализации индивидуальной предприимчивости, так как экономические интересы производителя как собственника и как хозяйствующего субъекта совпадают. Во-вторых, частная собственность усиливает конкурентные начала, делает экономику более гибкой, способной к саморегулированию. В-третьих, индивидуальное предпринимательство и частная собственность позволяют разгрузить госсектор от многих несвойственных ему функций и производственных проблем. В-четвертых, частная собственность позволяет поставить в более жесткую зависимость благосостояние каждого от

результатов производственной деятельности, преодолеть чрезмерные уравнилельные процессы в общественном воспроизводстве.

К отрицательным факторам частной собственности относятся, во-первых, то, что ее распространение сопровождается значительной имущественной дифференциацией собственников, что ведет к обострению социальных отношений. Во-вторых, частная собственность порождает атмосферу чрезмерно высокого экономического напряжения. В-третьих, при определенных условиях частная собственность ведет к развитию чрезмерно высокой эксплуатации наемного труда.

3.4. Государственная и муниципальная формы собственности. Коллективная форма собственности

Объективной предпосылкой возникновения общественной собственности является обобществление производства. Развитие производительных сил сопровождается накоплением капитала, его концентрацией. В результате происходит усиление общественного характера собственности. Крупная промышленность основывается на использовании монопольных, акционерных, государственно-монополистических форм хозяйствования, в основе которых может лежать как частная, так и государственная форма собственности.

В экономике западных стран наряду с частной широко распространена и государственная собственность. К концу 1970-х гг. удельный вес государственной собственности в акционерном капитале в промышленности и на транспорте составлял в США – 10 %, в ФРГ – 18 %, в Великобритании – 24 %, в Италии – 38 %, во Франции – 34 %. Доля государства в валовых капиталовложениях в основные фонды составляла в ФРГ – 17 %, в Великобритании – 23 %, во Франции – 24 %, в Японии – 28 %, в США – 29 %, в Италии – 33 %. В Швеции в 1988 г. доля суммарных государственных расходов достигла 62 % валового национального продукта.

Необходимо выяснить, почему низкую эффективность производства нередко связывают с государственной собственностью и имеются ли экономические основания для такого вывода. Чтобы ответить на эти вопросы, необходимо проанализировать сущность общественной собственности, формы ее реализации и методы взаимодействия с субъектами – пользователями государственной собственностью.

Противоречия общественной собственности. Любая форма проявления общественной собственности заключает в себе глубокое противоречие, основанное на отчуждении производителей от управления производством. На государственных предприятиях, с одной стороны, собственность принадлежит государству, с другой – она используется коллективами. Взаимодействие между государством и коллективами осуществляется путем распределения функций распоряжения и управления. Обеспечение единства зависит от соотношения прав владения и распоряжения между государством и трудовыми коллективами. Отклонение в пользу государства или коллектива ведет к деформациям, к отрицательным результатам. Там, где найдено оптимальное соотношение, государственные предприятия функционируют эффективно.

В Японии, например, для обеспечения единства между «общим» и «индивидуальным» широко используются чувства «общины» и национальной гордости. Объединение коллектива достигается на основе общности интересов, преданности предприятию, привлечению работников к управлению и принятию решений. В то же время на работников распространяется ответственность за деятельность предприятия, а на руководителей корпораций – ответственность за решение социальных проблем занятых.

В западных странах довольно успешно функционируют многие государственные предприятия. Такие государственные компании, как французские «Рено» и «Эль-Акитэн», итальянские «ИРИ» и «ЭМИ», занимают лидирующие позиции в своих отраслях.

В этой связи возникает вопрос: почему многие государственные предприятия в нашей стране функционировали неудовлетворительно? Причины называются разные: жесткое планирование, детальная регламентация производственной деятельности, ограничение производственно-экономической самостоятельности и т. д. На наш взгляд, глубинная причина всех этих негативных процессов заключается в деформациях использования общественной собственности. Формально собственником провозглашалось общество в целом, а фактически им являлось государство и уполномоченные им органы планирования и управления. Нарушение этого теоретического положения заключается в том, что в теории и на практике акцент делался на общественную сторону, а положение отдельных субъектов как собственников игнорировалось. Роль каждого трудящегося и трудового коллектива в сфере распоряжения средствами производства была принижена. Государственные органы должны были распоряжаться средствами производства от имени собственников, трудовых коллективов, а фактически государственные органы стали распоряжаться средствами производства от своего имени. Произошло огосударствление всего народного хозяйства. Между тем научно-технический уровень современного производства предполагает существование различий в уровне развития производительных сил по сферам народного хозяйства, неодинаковое техническое оснащение отраслей народного хозяйства, разный уровень обобществления производства. Не может быть единообразия в организации торговли и бытового обслуживания в городе и на селе; в перевозках автомобильным и речным транспортом; в обслуживании населения в столовых и парикмахерских и т. д.

Отсюда следует, что устранение негативных явлений, вызванных чрезмерным обобществлением, осуществляется путем разгосударствления.

Разгосударствление. Границы государственной собственности.

Первое направление разгосударствления связано с тем, что формы хозяйствования и формы существования собственности должны находиться в соответствии с уровнем обобществления производства. Обобществление имеет положительное значение, если организационные формы соответствуют уровню развития производительных сил; отрицательное значение – когда организационные формы обособления в виде монополизации используются в интересах получения сверхприбылей и сопровождаются застойными явлениями в техническом развитии.

Второе направление разгосударствления обусловлено функциональным назначением различных сфер жизнедеятельности общества (материальной, духовной, социальной). Каждая сфера должна выполнять соответствующие функции. Координация этих сфер, материально-финансовое их обеспечение, содержание отдельных отраслей и создание новых производств осуществляется государством. Для выполнения своих функций государство должно иметь в своей собственности в каждый данный момент столько объектов научно-производственного назначения, сколько требуется ему для обеспечения успешного экономического и социального развития общества. Причем количество объектов производственно-хозяйственного назначения в собственности государства в периоды экстремальных ситуаций увеличивается, а при установлении нормальных условий функционирования экономики границы государственной собственности могут сужаться. Например, в периоды военного времени практически все страны осуществляли огосударствление производственно-хозяйственных сфер. В США в период мирового экономического кризиса 1929–1933 гг. государственное вмешательство в экономику резко возросло. В нашей стране внутренние экономические и технологические интеграционные процессы разрушены, воспроизводственная целостность хозяйственного организма в виде единого народно-хозяйственного комплекса распалась. Все это ведет не к восстановлению интеграционных процессов, а к усилению дезинтеграции. В таких условиях, отказавшись от управления производственными подразделениями народного хозяйства, государство утратило возможность влияния на решение глобальных проблем управления народ-

ным хозяйством, а сплошная приватизация усиливает дезинтеграционные процессы в экономике.

Коллективная форма собственности. Форма собственности, при которой собственником выступает коллектив, можно отнести к разновидностям и частной и общественной форм. К. Маркс писал, что в пределах таких фабрик рабочие как ассоциация являются капиталистами «по отношению к самим себе», а значит, в условиях крупного машинного производства преодолевается важнейшее противоречие в виде отчуждения производителя от средств производства; коллектив трудящихся становится и собственником средств производства, и производителем. Распространение коллективных форм собственности К. Маркс охарактеризовал как процесс, на основе которого «с естественной необходимостью из одного способа производства возникает и развивается новый способ производства» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд. – Т. 25. – Ч. 1. – С. 483–484).

Данная форма собственности приобретает широкое распространение как на Западе, так и в нашей стране (когда в процессе приватизации предприятия выкупаются коллективами). В последнее время коллективная форма собственности получила широкое распространение в США. В 1979 г. финансовая комиссия обследовала 75 коллективных предприятий и установила, что по всем экономическим параметрам эффективность их функционирования превышала средние уровни производства соответствующих отраслей. В результате было принято специальное законодательство, облегчающее приобретение предприятий трудовыми коллективами. К 1989 г. в США трудовыми коллективами было выкуплено или находилось в процессе выкупа примерно 11 тыс. предприятий с численностью занятых около 11 млн человек (примерно четверть занятых в корпорациях США). Отсюда следует, что в рыночных условиях хозяйствования коллективная форма собственности является весьма перспективной.

Выбор и использование форм собственности определяется личным интересом, который пронизывает все сферы народного хозяйства, все категории работников от парикмахера непродуцированной сферы до директора, занятого в сфере материального производства. Успехи в области экономического прогресса, достигнутые развитыми странами, основываются не столько на использовании той или иной формы собственности, сколько на интересе производителей. Многие страны, в экономике которых господствует частная собственность, являются отсталыми, население ведет нищенский образ жизни. Другие, имеющие мощный государственный сектор и широко использующие коллективные формы собственности, добились огромных успехов в развитии производства и в решении социальных проблем.

Если говорить о нашей стране, то принципиальным положением является уровень использования материально-экономической мотивации.

Первое направление мотивации основывается на принуждении, побудительными мотивами которого являются приказные, административные и морально-психологические методы воздействия. Результатом таких методов является страх потерять работу.

Второе направление мотивации основывается на личном интересе, побудительным мотивом которого является материальное и моральное поощрение работающих за высокоэффективный труд, высокое качество выполняемых работ.

Тема 4 ТОВАРНОЕ ХОЗЯЙСТВО. ТИПЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ХОЗЯЙСТВА. СТАНОВЛЕНИЕ ТОВАРНОГО ХОЗЯЙСТВА ОРГАНИЗОВАННОГО РЫНКА

4.1. Товарное хозяйство: условия возникновения и основные черты. Типы общественного хозяйства: натуральное хозяйство, товарное хозяйство. Модели регулируемой экономики

Исторически первым типом организации производства стало натуральное хозяйство. В условиях хозяйства данного типа производство направлено на удовлетворение собственных потребностей производителя. Натуральное хозяйство как тип организации преобладало на ранних стадиях становления общественного труда как целостной системы. Натуральный тип общественного хозяйства был представлен в таких организационных формах, как первобытная община; азиатская община, основанная на использовании естественных производительных сил (теплый климат, плодородные почвы, оптимальное распределение осадков, позволявшее собирать по два урожая в год); античная община, в которой ведущую роль играли рабы; германская община (марка), которая делится на малые семьи, владеющие отчужденным участком – аллодом (наследственная индивидуально-семейная земельная собственность, находившаяся в полном распоряжении ее владельца). Германская община являлась первоначальной основой феодализма.

В России натуральное хозяйство являлось важнейшей основой существования барщинно-крепостнической системы.

Основные черты натурального хозяйства.

Производственно-экономическая замкнутость. Общество, в котором доминирует натуральное хозяйство, отличается тем, что оно состоит из массы разобщенных, оторванных друг от друга хозяйств (семей, общин, индивидуальных хозяйств), каждое из которых опирается на собственные ресурсы, выполняет самостоятельно все виды работ от добычи сырья до подготовки изделия для потребления. В современных условиях в процессе распространения в России суверенизации появились тенденции к натурализации производства, самообеспечению всем необходимым, к экономической замкнутости различных территориальных образований.

Универсальный труд. В натуральном хозяйстве преобладает ручной универсальный труд. Работы выполняются с помощью простейших орудий труда и кустарного инструмента. Труд в этих условиях является малопродуктивным.

Прямые экономические связи. Натуральному хозяйству свойственны прямые экономические связи между производством и потреблением. Продукция делится между участниками хозяйства и непосредственно поступает в потребление. С развитием производительных сил и общественного разделения труда появляется специализация производства, на основе чего возникает товарное производство.

По сравнению с натуральным товарное хозяйство является более развитым и сложным.

Товарное производство – это тип организации общественного хозяйства, при котором продукты создаются для продажи, для обмена.

Материальные условия возникновения товарного хозяйства.

Первое условие – общественное разделение труда, которое привело к качественной дифференциации трудовой деятельности, когда каждый производитель специализируется на изго-

товлении определенных видов продукции. В процессе развития разделения труда на смену универсальному производителю приходит специализированный производитель, а потребности остаются универсальными. Данное противоречие разрешается путем обмена. Обмен выступает как форма разрешения противоречия между универсальностью потребностей и специализацией производства. При этом обмен принимает товарные отношения в форме купли-продажи.

Второе условие – экономическая обособленность, экономическая независимость производителей друг от друга, которая обуславливается формой собственности на средства производства. Экономическая независимость не означает ликвидацию взаимодействий товаропроизводителей на основе общественного разделения труда. Хозяйственные связи устанавливаются, но они осуществляются опосредованно, через рынок.

Третье условие – открытость производства и установление косвенных связей между производителями – обусловлено тем, что производители создают товары не для собственного потребления, а для продажи на рынке.

В заключение следует отметить, что в экономической литературе товарные и рыночные отношения, как правило, отождествляются, несмотря на то что товарное производство возникло задолго до появления рыночной экономики. Оно зародилось в период первого крупного разделения труда, когда произошло отделение животноводства от земледелия. Возникнув в период разложения первобытнообщинного строя, товарное производство получило распространение в рабовладельческом обществе, а затем при феодализме. Рыночные же отношения приобрели всеобщий характер только при капитализме. Такая характеристика товарного типа хозяйства показывает, каким образом происходили его возникновение и становление. Реальные процессы функционирования товарного производства являются более сложными и многообразными. Чтобы вскрыть эволюцию товарного типа хозяйства и особенности его проявления на разных этапах развития, следует выделить характерные модели.

Простое товарное хозяйство характеризуется ограниченностью товарного производства, когда в сферу товарных отношений вовлечена лишь незначительная часть производимых в обществе продуктов труда. К отличительным особенностям простого товарного хозяйства относятся:

- ◆ неустойчивые связи между товаропроизводителями; нерегулярный обмен излишками производимой продукции;
- ◆ сделки, которые нередко имеют натуральную форму; слабое развитие товарно-денежных отношений.

В условиях данного типа хозяйства преобладало мелкое раздробленное производство, основанное на использовании примитивной ремесленной техники. Целью крестьянской семьи или семьи ремесленника являлось самообеспечение, сочетающее основанные на личном труде натуральное и товарное производство.

Товарное хозяйство свободной конкуренции как модель рыночной экономики. Данная модель как целостная система сформировалась на стадии машинного производства. Ее отличительная особенность состоит в том, что товарная форма связи приобретает всеобщий характер. В товарный оборот вовлекаются рабочая сила, земля, средства производства. Характерными чертами модели являются частная собственность на средства производства и свободная конкуренция.

Венгерский ученый Я. Корнай характеризует товарное хозяйство свободной конкуренции как «свободную экономику» и выделяет следующие ее основные черты:

- ◆ беспрепятственное проникновение на рынок и уход с него;
- ◆ честная конкуренция на рынке;
- ◆ свободное возникновение и охрана частной собственности;
- ◆ индивидуальная инициатива и предпринимательство;

◆ защита от излишнего государственного вмешательства силой закона (Корнаи Я. Путь к свободной экономике. – М., 1990. – С. 12).

К. Макконнелл и С. Брю отмечают, что капитализм – это рыночная экономика, которая характеризуется следующими принципами:

- ◆ наличие частной собственности;
- ◆ свобода предпринимательства и выбор;
- ◆ личный интерес как главный мотив поведения;
- ◆ конкуренция, включающая наличие большого числа покупателей и продавцов любого конкретного продукта или ресурса; свобода для покупателей и продавцов выступать на тех или иных рынках или покидать их;
- ◆ опора на систему цен, играющую роль основной организующей силы; ограниченная роль правительства (Макконнелл К., Брю С. Экономикс. – М., 1992. – С. 51, 53).

Аналогичные принципы функционирования рыночной экономики выдвигаются и другими западными экономистами. Экономика свободной конкуренции нередко сравнивается с чистым капитализмом. Однако в реальной действительности экономические системы располагаются между крайностями. В частности, К. Эклунд отмечает, что модель «чистой рыночной экономики» основывается на ряде нереалистических предположений (Эклунд К. Эффективная экономика. Шведская модель. – М., 1991. – С. 75). Поэтому товарное хозяйство свободной конкуренции в определенной мере является универсальной моделью, которая охватывает не только мелкое, но и капиталистическое товарное производство.

Товарное хозяйство регулируемого рынка. Современное рыночное хозяйство основывается на взаимодействии государственного и частного секторов. Интенсивность воздействия государства на экономику определяется социальной направленностью развития, размерами производства товаров и услуг общего назначения, уровнем сдерживания отрицательных последствий в социальной, экологической и других сферах экономического развития.

В зависимости от степени такого воздействия различают следующие модели рыночного хозяйства:

- ◆ **Модель социального рыночного хозяйства**, главной целью которого являются целевые государственные программы, направленные на защиту интересов граждан.
- ◆ **Модель смешанной экономики**, отличительной особенностью которой является создание условий для развития предпринимательства.
- ◆ **Модель корпоративной экономики**, целевая направленность которой заключается в защите интересов крупного бизнеса.

Первая модель характерна для Германии, вторая – для США, третья – для Швеции и Японии. Для российской экономики более предпочтительной является социально ориентированная система, основанная на активном использовании прогрессивных возможностей рыночной экономики, допускающей применение плановых рычагов управления народным хозяйством.

4.2. Товар и его свойства. Альтернативные теории формирования стоимости товара. Теории трудовой стоимости и предельной полезности

Первый подход – трудовая теория стоимости и ее разновидности: идеалистическая, относительная, абсолютная. В соответствии с этой научной концепцией субстанция, т. е. сущностная основа товара, определяется трудом, затраченным на его производство. В завершеном виде трудовая теория стоимости была разработана К. Марксом. Однако отдельные элементы этой теории исследовались задолго до возникновения классической школы. Впервые положение о приравнивании различных товаров выдвинул древнегреческий философ Аристотель, который писал о товарном обмене: «Обмен не может иметь места без равенства, а равенство

без соизмеримости». Приравнивая товары друг к другу, товаропроизводители приравнивают воплощенный в них труд. Труд – это та общая основа, которая заключена во всех товарах.

В процессе развития и расширения сферы исследования в экономической литературе сложилось несколько подходов к определению сущностных основ трудовой теории стоимости. М. Туган-Барановский, например, выделял три разновидности трудовой теории стоимости (трудовой теории ценности).

Идеалистическая теория (учение о «справедливой цене») изложена теологом, философом Фомой Аквинским (1225–1274). Согласно этой теории, обмен продуктов только тогда удовлетворяет требованиям справедливости, когда они обмениваются в соответствии с трудом, затраченным на производство товаров. В соответствии с воззрениями Ф. Аквинского равенство обмениваемых товаров означает греховность получения торговой прибыли. Такой подход основывался не на законах реальных экономических отношений, а на этических нормах. Поэтому М. Туган-Барановский назвал эту теорию идеалистической.

Относительная трудовая теория изложена Д. Рикардо, который полагал, что стоимость «продуктов регулируется не одной, а двумя причинами: относительным количеством труда, необходимого для производства продукта, и суммой прибыли, которая должна получиться с затраченного капитала за время до продажи продукта».

Абсолютная трудовая теория стоимости разработана К. Марксом. М. Туган-Барановский назвал ее абсолютной, так как труд, согласно этой теории, является абсолютной субстанцией стоимости (Туган-Барановский М. Теоретические основы марксизма. – СПб., 1905. – С. 88–90).

Товар обладает двумя свойствами: потребительной стоимостью и стоимостью.

Потребительная стоимость – это полезность вещи, ее способность удовлетворять ту или иную человеческую потребность. Все товары как потребительные стоимости делятся на средства производства и предметы потребления. Первые выступают в виде станков, машин, вторые – в виде предметов, удовлетворяющих личные потребности людей. Некоторые предметы потребления выступают и как средства производства, и как предметы потребления.

Услуги. В качестве потребительной стоимости выступают также услуги. Своеобразие услуг состоит в том, что они, во-первых, не имеют вещественной формы (транспортные перевозки, ремонт обуви, одежды); во-вторых, выступают в виде полезного эффекта (для транспорта – перемещение грузов или пассажиров, в домашнем хозяйстве – стирка белья и т. д.); в-третьих, услуга как потребительная стоимость может быть потреблена в момент производства (потребление электроэнергии). Вторым свойством товара является стоимость или его способность обмениваться на другие товары в определенной количественной пропорции (меновая стоимость).

Меновая стоимость есть количественное отношение, в котором различные потребительные стоимости обмениваются между собой в определенных пропорциях. Потребительные стоимости различных товаров являются качественно разнородными и количественно несоизмеримыми.

Чтобы количественно соизмерить различные товары, они должны обладать общим свойством, которое делает их сравнимыми между собой при обмене. Таким общим свойством является труд. Отсюда следует, что в основе определения стоимости товаров лежит затраченный на их производство общественный труд.

Стоимость – это воплощенный в товаре общественный труд товаропроизводителей. Затраты труда служат общей основой определения меновой стоимости.

Исходя из двух свойств товара – потребительной стоимости и стоимости – К. Маркс вывел двойственный характер труда. Товары как потребительные стоимости создаются различными видами труда: костюм – трудом портного, сапоги – трудом сапожника. Труд, затрачиваемый в определенной форме, есть конкретный труд, который создает потребительную стои-

мость. Но при обмене разнообразные товары, созданные разными видами конкретного труда, приравниваются друг к другу. Приравнивание осуществляется за счет того, что различные конкретные виды труда содержат нечто общее, присущее всякому труду – и труду портного, и труду сапожника. Таким общим в различных видах труда являются затраты умственной и физической энергии человека, его нервных и мускульных усилий, т. е. затраты человеческого труда вообще. Труд товаропроизводителей, выступающий как затраты рабочей силы вообще, представляет собой абстрактный труд, который создает стоимость товара. Абстрактный труд – это основа, которая делает товары однородными и соизмеримыми. Следовательно, конкретный и абстрактный труд – две стороны воплощенного в товаре труда. Конкретным трудом создается потребительная стоимость, а абстрактным трудом – стоимость товара.

Величина стоимости товара определяется не индивидуальными, а общественно необходимыми затратами труда.

Общественно необходимые затраты труда – это рабочее время, которое требуется для изготовления какого-либо товара при общественно нормальных для данного общества условиях производства, при среднем уровне умелости и интенсивности труда.

Второй подход – **теория предельной полезности**, согласно которой в основе определения стоимости товара лежит полезность. Одним из методологических принципов обоснования этой теории является маржинализм, предполагающий использование для исследования экономических законов и категорий предельных величин.

Субъективная ценность – это ценность материальных благ для данного субъекта; объективная ценность – рыночная цена материального блага. При этом определяющая роль отводится субъективной ценности. В процессе обмена субъективный подход осуществляется по следующей схеме: каждый покупатель решает, какое количество товара он готов отдать за нужное ему благо; оценка ценности блага проводится индивидуально каждым отдельным участником хозяйственного процесса.

Объективная ценность в виде рыночной цены регулируется оценками «предельного покупателя» и «предельного продавца». С помощью таких «предельных пар» обеспечивается равновесие между покупателями и продавцами, т. е. определение ценности осуществляется в процессе достижения равновесия спроса и предложения.

Для измерения величины субъективной полезности представители австрийской школы использовали принципы «законов Г. Госсена», или законов психологической оценки благ. Они известны в экономической теории как два закона Госсена.

Первый закон Госсена гласит, что по мере удовлетворения потребностей степень насыщения растет, а величина конкретной полезности падает.

Второй закон Госсена утверждает, что при ограниченном запасе блага существует его «предельный экземпляр», после которого интенсивность удовлетворения от дальнейшего потребления благ остается одинаковой, и для максимального насыщения потребностей необходимо остановить потребление на «предельном экземпляре». Отсюда делается вывод, что ценность блага определяется полезностью «предельного экземпляра», который удовлетворяет наименее необходимую потребность, т. е. стоимость товара определяется предельной полезностью.

В рамках теории предельной полезности выделяют два направления количественного измерения полезности благ.

Кардиналисты предлагали измерять предельную полезность с помощью абсолютных величин (У. Джевонс, А. Маршалл). Однако их поиски не увенчались успехом и чаще всего сводились к денежной оценке полезности.

Ординалисты отказались от поиска универсальной единицы оценки и предложили вместо абсолютных измерений предельной полезности использовать относительный анализ путем сопоставления предпочтений одних комбинаций товаров другим комбинациям, или наборам товаров (В. Парето, Дж. Хикс, П. Самуэльсон). В качестве инструмента такого анализа высту-

пают кривые безразличия, которые широко используются неоклассической школой при исследовании микроэкономических процессов.

Третий подход – **теория сочетания издержек и полезности**, предложенная А. Маршаллом. Используя теории трудовой стоимости и предельной полезности, он сделал вывод, что «принцип издержек производства» и «принцип конечной полезности» являются составными частями одного всеобщего закона спроса и предложения. Он затраты при изготовлении продукции выводил из теории трудовой стоимости товара как совокупности затрат труда. «Конечную полезность» или рыночную стоимость реализации определял на основе теории предельной полезности в виде спроса и предложения и исходил из того, что «вещи обмениваются друг на друга пропорционально труду, затраченному на их производство» (Маршалл А. Принципы политической экономии. – М., 1984. – Т. 2. – С. 211).

А. Маршалл отмечал, что «издержки» (теория трудовой стоимости) и «полезности» (теория предельной полезности) не противостоят друг другу, а являются составными частями всеобщего закона спроса и предложения рыночной экономики.

По его мнению, на цены влияют два фактора – «предельная полезность» и «издержки производства». Каждый из них можно сравнить с одним из лезвий ножниц. Они увязываются друг с другом при помощи третьего – спроса и предложения.

Цена, которую согласен уплатить за товар покупатель, определяется полезностью товара.

Цена, которая назначается производителем (продавцом), определяется издержками его производства.

Вывод. Рыночная цена на любой товар «определяется главным образом отношением спроса», а предложение – факторами производства (Маршалл А. Принципы политической экономии. – М., 1984. – Т. 2. – С. 283–284).

4.3. Сущность денег и их происхождение. Теории денег: металлистическая, номиналистическая, количественная

Возникновение денег. Деньги возникли в глубокой древности. Их развитие неотъемлемо от развития товарного производства и товарного обращения. Специфическое свойство денег заключается в том, что они выступают всеобщим эквивалентом, выражают стоимость всех других товаров в процессе обмена.

При изучении происхождения денег необходимо иметь в виду, что существуют два научных подхода – субъективный и объективный.

В соответствии с **субъективным подходом** возникновение денег рассматривается как соглашение между людьми с целью облегчения обмена.

Приверженцы **объективного подхода** рассматривают деньги как результат развития товарно-денежных отношений. Данный процесс подробно исследовал К. Маркс, проанализировавший эволюцию форм стоимости на разных стадиях обмена и обосновавший положение о том, что в процессе развития из общей массы товаров выделился товар, выполняющий роль всеобщего эквивалента.

Простая или случайная форма обмена. На ранних этапах обмен носил случайный характер. Эта форма обмена была наиболее сложной, так как в отсутствие эквивалента выразить стоимость одного товара в стоимости другого весьма сложно. Здесь определяющую роль играло не количественное соотношение затрат на изготовление товара, а случайность. Поэтому данная форма обмена получила название «простая или случайная».

Развернутая форма обмена. На следующей стадии на смену случайной пришла развернутая форма обмена, когда в качестве эквивалента выступали товары, которые наиболее часто появлялись на рынке. В этом случае для получения нужного товара часто приходилось совершать двойной, тройной обмен. В истории описан случай, который произошел с исследо-

вателем Африки В. Камероном (1844–1894). Он вспоминает: чтобы переправить его через реку Танганайку, у него попросили слоновую кость. У путешественника же была медная проволока. Он пошел на рынок, нашел слоновую кость, но в обмен требовали сукно. Ему пришлось искать продавца сукна, который нуждался в медной проволоке. Обменяв медную проволоку на сукно, сукно на слоновую кость, которая перешла владельцу лодки, В. Камерон переправился через реку.

Всеобщая форма обмена. Постепенно роль эквивалента закрепляется за каким-то одним товаром, который при совершении обмена удовлетворяет большинство заинтересованных сторон. Такой товар-эквивалент явился примитивной, исходной формой денег. Разные народы использовали различные товары-эквиваленты (северные племена – меха; в Японии и на Филиппинах – рис; у древних славян – скот).

Денежная форма обмена. На следующей стадии роль товара-эквивалента выполняют деньги (денежная форма обмена) в виде различных металлов. Роль денег как посредника в обмене впоследствии закрепилась за серебром и золотом, которые по своим свойствам (делимость, однородность, длительность сохранности, портативность) наиболее пригодны для выполнения функции денег.

Особенности и этапы формирования денежной системы в России. В России можно выделить четыре этапа становления денежной системы.

Первая денежная система. В начале у славян в качестве всеобщего эквивалента выступал скот. Кстати, в древнерусском языке деньги назывались «скот», а княжеская казна – «скотница» (Фасмер М. Этимологический словарь русского языка. – М., 1987. – Т. 3. – С. 655).

Вторая денежная система – полотняная. Здесь всеобщим эквивалентом выступало полотно. У западных славян полотняная денежная система сохранилась вплоть до XI в. Так, М. Фасмер отмечает, что «родственным считается плат и платок, потому что куски ткани применялись как средство платежа» (Там же. – С. 274).

Третья денежная система – кунная. Родиной ее были лесные районы Севера и Восточной Европы, богатые пушным зверем. В. Даль отмечает, что «куна или кунья мордка, старинный денежный знак, когда бели, куньи, соболя меха заменяли деньги» (Даль В. Толковый словарь живого великорусского языка. – М., 1956. – Т. 2. – С. 218).

Четвертая денежная система. В течение нескольких столетий начиная с VIII в. в России существовал биметаллический стандарт. В этот период золото и серебро обращались как действительные деньги. В 1769 г. при Екатерине II появились бумажные деньги под наименованием ассигнации. При Николае I была осуществлена коренная перестройка денежной системы и установлен серебряный монометаллизм. С 1 января 1849 г. ассигнации были аннулированы (Афанасенко И. Д. Экономика и духовная программа России. – СПб., 2001. – С. 173–177).

Отсюда следует, что деньги имеют товарную природу.

Деньги – это специальный товар, выполняющий роль всеобщего эквивалента при обмене товаров; форма стоимости всех других товаров. В этом отношении слишком поверхностным является определение денег теми авторами, которые считают, что «деньги – любой предмет, который продавцы, как правило, принимают в обмен на товары и услуги» (Макконнелл К., Брю С. Экономикс. – М., 1992. – Т. 2. – С. 386).

Наиболее полным и точным определением денег является: деньги как всеобщий эквивалент выступают в качестве средства измерения стоимости товара; как средство обращения – в качестве оплаты товаров и услуг; как средство накопления – сохраняют (накапливают) стоимость, обеспечивая владельцам покупательную способность в будущем.

Теории денег. В экономической литературе сложились три основные теории денег: металлистическая, номиналистическая и количественная.

Сторонники **металлистической теории** (или товарно-металлистической) отождествляли денежное обращение с товарным обменом. Они утверждали, что золото и серебро по

своей природе являются деньгами. В итоге деньги, по их мнению, являются простым техническим орудием обмена. Эта теория возникла в Средние века, а дальнейшее развитие получила в эпоху первоначального накопления капитала. Ее представителями явились меркантилисты У. Стаффорд (1554–1612), Т. Мен (1571–1641) и др. Они связывали металлистическую теорию с учением о деньгах как богатстве нации.

С отменой золотого стандарта металлистическая теория окончательно утратила свое значение и начался постепенный переход к количественной теории денег.

В соответствии с **номиналистической теорией** деньги рассматриваются как условные знаки. Шотландский экономист Дж. Стюарт (1712–1780) выступил с концепцией «идеальной денежной единицы», согласно которой деньги выполняют лишь функцию масштаба цен. Английский экономист Дж. Беллерс (1654–1725) утверждал, что деньги – только условные знаки. Представители номиналистической теории обосновывают возникновение денег тем, что последние являются продуктом соглашения между людьми с целью облегчения обмена. Представители этой теории смешивают функцию денег как меры стоимости с масштабом цен.

Количественная теория денег. Придерживавшиеся металлистической теории денег меркантилисты считали, что чем больше денег в стране, тем богаче нация. Представители количественной теории, в частности Д. Юм (1711–1776), доказывали, что увеличение количества денег в обращении ведет лишь к росту цен товаров, но никак не к увеличению богатства. Отсюда делался вывод о том, что стоимость денег и уровень товарных цен определяются изменениями количества денег: чем больше денег в обращении, тем цены выше, и наоборот. Придерживавшийся количественной теории денег Д. Рикардо утверждал, что стоимость как металлических, так и бумажных денег определяется их количеством в обращении, а значит, его увеличение может привести к тому, что стоимость золотых денег в обращении понизится по сравнению с внутренней стоимостью заключенного в них товара. Количественная теория денег нашла широкое распространение в западной экономической литературе.

Количество бумажных денег, необходимых для обращения, теоретически определяется как сумма цен товаров, деленная на число оборотов одноименных денежных единиц.

Представители неоклассической теории (А. Маршалл, И. Фишер) установили зависимость уровня цен от денежной массы:

$$MV = PQ,$$

где M – масса денежных единиц; V – скорость обращения денег; P – цена товара; Q – количество товаров, представленных на рынке. Отсюда следует

$$M = \frac{PQ}{V}.$$

Если количество бумажных денег в обращении превысит требуемую массу, то они обесценятся, их покупательная способность уменьшится, а цены на товары повысятся, т. е. произойдет инфляция.

4.4. Функции денег. Бумажные деньги. Ликвидность денег

В условиях золотого стандарта деньги выполняли пять функций, в которых проявляется их сущность: меры стоимости, средства обращения, средства платежа, средства накопления (образования сокровищ), мировых денег.

В современной зарубежной экономической литературе сущность денег определяется выполнением ими трех основных функций: средства обращения, меры стоимости, средства накопления.

Деньги как мера стоимости. Сущность этой функции состоит в способности денег измерять стоимость всех товаров и услуг. С помощью этой функции денег стоимость товаров

измеряется так же, как с помощью гири и метра измеряются вес и длина. Стоимость товаров, выраженная в деньгах, называется ценой.

Функцию меры стоимости выполняют идеальные деньги, т. е. для установления цены товара наличные деньги не требуются, цены определяются мысленно или идеально. Изначально для выполнения этой функции деньги должны были обладать собственной стоимостью. Исторически данная функция закрепилась за золотом.

Масштаб цен – это весовое количество металла (обычно золота), принимаемое в данной стране за денежную единицу. Следовательно, цена товара зависит от стоимости самого товара (чем выше стоимость, тем выше цена); от стоимости золота (чем выше стоимость золота, тем ниже цена товара); от спроса и предложения на товар. В результате величина цены товара прямо пропорциональна стоимости товара и обратно пропорциональна стоимости золота.

Если бы деньги не выполняли функцию меры стоимости, тогда нам пришлось бы сопоставлять стоимость каждого товара со стоимостью каждого другого товара. В этом случае количество возможных парных комбинаций равно $n(n - 1)/2$. Если представить, что в народном хозяйстве производится 10 тыс. видов различных товаров, тогда покупателям придется пользоваться вместо 10 тыс. цен, выраженных посредством меры стоимости, 49 млн 995 тыс. обменных операций.

Деньги как средство обращения. В этой функции деньги выступают в качестве посредника в процессе товарообмена по формуле $T_1 - D - T_2$. Он делится на две фазы: продажа $T_1 - D$; купля $D - T_2$, т. е. происходит отделение акта продажи от акта купли. Если собственник, продав товар, отсрочит покупку нового, задержит у себя деньги, тогда другой субъект рынка лишится возможности реализовать свой продукт. В результате нарушается товарообмен и возникает формальная возможность кризиса перепроизводства.

По мере развития товарного производства значение функции денег как средства обращения возрастает. Даже в отсталых странах, таких как Гватемала, фермеры специализируются на выращивании одной какой-либо сельскохозяйственной культуры. Затем в специальный «базарный день» (обычно раз в неделю) они выносят свои продукты на рынок для реализации, а на вырученные деньги приобретают все необходимое.

Прямой товарообмен в виде $T_1 - T_2$ существовал на ранней стадии развития экономики, когда роль денежного эквивалента выполняли несколько товаров. Однако прямой товарообмен не утратил своего значения и в современных условиях. При высоком уровне инфляции прямой товарообмен в виде бартерных сделок является более предпочтительным. В США в целях снижения издержек обращения создаются так называемые бартерные клубы, занимающиеся организацией обмена с использованием новейшей компьютерной техники.

В качестве альтернативы денежному обмену или бартеру используется также рacionamento.

Рационирование – это система распределения товаров и услуг с помощью карточек и талонов, которые дают право на приобретение определенного количества различных товаров. Рационирование широко использовалось многими странами во время Второй мировой войны. В 1990-х гг. в связи с возникновением всеобщего дефицита оно было введено во многих районах России.

Функцию средства обращения деньги выполняют мимолетно, в результате чего появляется возможность замены реального денежного материала (золота) денежными знаками, символами. Данное свойство обмена послужило основой появления неполноценных монет, а затем бумажных денег.

Деньги как средство накопления или образования сокровищ. Функцию образования сокровищ могут выполнять только полноценные деньги (золото). Стремление к богатству побуждало накапливать такие деньги, превращать их в сокровища. Денежные знаки (бумаж-

ные деньги) не могут выполнять функцию образования сокровищ, но они трансформируют ее в функцию накопления.

В современных условиях деньги выполняют функцию накопления в силу того, что они обладают ликвидностью.

Ликвидность – это возможность использования актива в качестве средства платежа и его способность сохранять свою номинальную стоимость неизменной. Для обеспечения совершенной ликвидности денег необходима устойчивая валютная система.

Деньги как средство платежа. В этом качестве деньги функционируют вне сферы товарного обращения. Они используются для погашения задолженности, выплаты заработной платы, уплаты налогов.

С данной функцией денег связано появление в обращении новой формы последних – кредитных денег, к которым относятся:

- ◆ векселя (письменные долговые обязательства);
- ◆ банкноты (банковские билеты или векселя банков);
- ◆ чеки (письменные распоряжения лиц, имеющих личные денежные счета).

Мировые деньги. Развитие товарного производства и выход товарного обмена за пределы национальных границ являются материальной основой возникновения мировых денег. В качестве мировых денег в эпоху золотого стандарта, как правило, выступало золото. Золотовалютный стандарт существовал вплоть до 15 августа 1971 г., когда США в одностороннем порядке отменили размен долларов на золото, что фактически означало отмену золотого стандарта. С 1944 г. международные валютные отношения 44 стран строились на основе Бреттон-Вудского соглашения. В начале 1973 г. Бреттон-Вудская валютная система практически прекратила свое существование, а на ее место пришла система «плавающих» обменных курсов валют, изменяющихся в ответ на рыночный спрос и предложение («ямайская система»).

Возникновение бумажных денег. Появление бумажных денег связано с выполнением деньгами функции средства обращения. Мимолетность ее осуществления позволяет использовать в качестве денег знаки стоимости, неполноценные (бумажные) деньги.

Бумажные деньги возникают непосредственно из металлического обращения, когда монеты вследствие стирания перестают соответствовать номиналу. Таким образом, произошло отделение монетного бытия золота от его стоимостной субстанции. В итоге вещи, не имеющие никакой стоимости – бумажки, получили возможность функционировать вместо золота.

Бумажные деньги впервые появились в Китае в VIII в. и производили большое впечатление на путешественников. Итальянский путешественник Марко Поло (1254–1324), посетивший в XIII в. Пекин, сравнил выпуск бумажных денег с достижением цели, к которой так долго стремились алхимики. Бумажные деньги делались из тутовых деревьев. Они свободно обменивались на драгоценные камни, золото, серебро.

В США бумажные деньги были введены в 1690 г., во Франции – в 1716 г., в России – в 1769 г. при Екатерине II под наименованием ассигнаций (см. выше).

4.5. Сущность и типы денежных систем. Система обращения металлических денег. Система обращения бумажно-кредитных денег. Депозитные деньги. Кредитные карточки. Электронные деньги

Денежная система – это исторически сложившаяся в каждой стране форма организации денежного обращения, закрепляемая национальным законодательством. Важнейшим элементом денежной системы является денежное обращение.

Под **денежным обращением** понимается непрерывное движение денег, их функционирование в качестве средства обращения и средства платежа, которое совершается в рамках денежной системы страны.

Можно выделить два основных типа систем денежного обращения:

Система обращения металлических денег.

Система бумажно-денежного обращения.

1. Система обращения металлических денег. Исторически сформировались биметаллическая и монометаллическая системы.

При биметаллической системе роль всеобщего эквивалента выполняют два металла: золото и серебро. Они используются в качестве валютных денег, которые обращаются на равных основаниях. В конце XIX в. из-за изменения условий производства произошло обесценивание серебра, чеканка серебряных монет была прекращена. На смену биметаллизму пришел монометаллизм.

Монометаллизм – денежная система, при которой всеобщим эквивалентом и основой денежного обращения служит один металл (медь, серебро, золото). Медный монометаллизм существовал в Древнем Риме, серебряный – в России (1843–1852 гг.), золотой был введен в конце XVIII в. в Великобритании, а позднее во многих других странах.

Известны три разновидности золотого монометаллизма:

золотомонетный, который характеризуется обращением золотых монет и свободным обменом бумажных и кредитных денег на золото;

золотослитковый стандарт, при котором обмен денежных знаков осуществляется на золото в слитках;

золотодевизный стандарт, при котором банкноты размениваются не на золото, а на валюту других стран (девизы), которая, в свою очередь, могла быть обменена на золото (полностью отменен в 1971 г.).

2. Система бумажно-денежного обращения. С 1930-х гг. в западных странах постепенно формируется система неразменных кредитных денег. Отличительными особенностями ее являются широкое распространение кредитных денег, отказ от обмена банкнот на золото, использование эмиссии денег в целях кредитования частных предпринимателей и государства, расширение безналичного оборота, государственное регулирование денежного обращения.

Биллонная монета. Составной частью современной денежной системы является биллонная, или разменная, монета. Особенность ее заключается в том, что стоимость содержащегося в ней металла и расходы на ее чеканку намного меньше указанной на монете номинальной стоимости. Биллонная монета – металлическая разновидность бумажных денег. Общий объем этих денег в стране составляет примерно 1 % от объема денег в обращении.

Депозитные деньги являются разновидностью кредитных денег. Депозитные деньги основываются на частных банковских вкладах (депозитах) и на системе специальных расчетов, которые осуществляются между банками путем перевода сумм денег с одного счета на другой. Депозитные деньги имеют долговую основу, так как депозиты представляют собой требование кредиторов банка к банку.

Кредитные карточки предназначены для занесения данных о всех покупках физического или юридического лица на его счет, с которого они должны быть оплачены. Такая карточка объединяет в себе платежно-расчетные и кредитные операции. Она выполняет функцию денег как средства платежа. Механизм ее использования состоит в том, что владелец банковского счета приобретает у банка специальную пластиковую карточку, на которой указаны номер карточки или шифр, фамилия владельца. Кредитные карточки разделяются на:

◆ возобновляемые карточки, имеющие заранее установленный лимит и используемые обычно в магазинах и ресторанах. После погашения задолженности они возобновляются;

◆ **одномесечные карточки.** Лимит расходов не устанавливается, а задолженность должна погашаться в конце месяца. В основном такие карточки применяются для расчетов с туристическими фирмами;

◆ **фирменные карточки** выпускаются отдельными компаниями. С помощью таких карточек оплачиваются различные служебные расходы. Они действуют по типу одномесечных;

◆ **премиальные или «золотые» кредитные карточки** выдаются только клиентам с высоким годовым доходом.

Электронные деньги – новая весьма перспективная форма движения депозитных денег в системе денежного обращения. Внедрение электронных денег означает переход от традиционных методов безналичных расчетов к системе расчетов с помощью ЭВМ. Электронные деньги позволяют осуществлять денежные переводы и регистрировать информацию об этих переводах безбумажным способом, т. е. в электронной форме.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.