

В. А. СИДОРОВ. Е. Л. КУЗНЕЦОВА. А. В. БОЛИК

*ОБЩАЯ
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ТЕОРИЯ*

УЧЕБНИК
ДЛЯ СТУДЕНТОВ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ
ЗАВЕДЕНИЙ

МАЙКОП
ООО "ЭЛИТ"
2017

УДК 330.1(075.8)

ББК 65.01.я73

С 34

Сидоров В.А., Кузнецова Е.Л., Болик А.В.

Общая экономическая теория: учебник для студентов высших учебных заведений [Электронный ресурс]: электронное учебное издание / В.А. Сидоров, Е.Л. Кузнецова, А.В. Болик [Элек-трон. дан. (6,2 Мб)]. Майкоп: ООО «ЭЛИТ», 2017. – Сист. требования: Adobe Reader; экран 10'. – Режим доступа <http://201824.selcdn.ru/elit-050/index.html>. Дата размещения 31.08.2017 г.

ISBN 978-5-9500479-4-7 (электронное издание)

doi: 10.18411/elit-050

Рецензенты:

Доктор экономических наук, профессор,
действительный член Нью-Йоркской академии наук
и Академии социального образования Российской Федерации,
заведующий секцией «История экономических учений»
Департамента экономической теории Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации

Я.С. Ядгаров

Доктор экономических наук, профессор,
академик Международной академии информатизации
и Российской академии естествознания,
заведующий кафедрой экономики
Международного казахско-турецкого университета им. Х.А. Ясави

Б. С. Мырзалиев

Настоящее издание подготовлено в соответствии с государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования по экономической теории. В нем систематизированы различные стороны общественного хозяйства: производство, распределение, обмен, потребление. Выделены его уровневые особенности, приведены планы семинарских занятий, даны типовые задачи и методика их решения.

Адресуется студентам экономических вузов, может быть полезно аспирантам, лицам интересующимся про

УДК 330.1(075.8)
ББК 65.01.я73

ISBN 978-5-9500479-4-7



© В.А. Сидоров, Е.Л. Кузнецова, А.В. Болик, 2017

© ООО «ЭЛИТ», оформление электронного издания, 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	7
Раздел I. ОСНОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ	11
1. <i>Философские проблемы экономики</i>	11
1.1. Истоки экономической науки	11
1.2. Предмет экономической теории. Применение экономических знаний	17
1.3. Экономические агенты: субъекты и объекты хозяйственной деятельности. Семинарское занятие	21 25
2. <i>Принципы экономического анализа</i>	27
2.1. Методы экономических исследований	27
2.2. Системный подход в исследовании экономических процессов	32
2.3. Построение экономических графиков	36
Семинарское занятие	39
3. <i>Начала экономической теории</i>	42
3.1. Полезность	42
3.2. Рациональность	47
3.3. Время	52
Семинарское занятие	58
4. <i>Экономическая система</i>	60
4.1. Система экономических отношений	60
4.2. Содержание экономической системы	69
4.3. Типологизация экономических систем	72
Семинарское занятие	77
5. <i>Экономические институты</i>	80
5.1. Экономические законы	80
5.2. Власть, бюрократия, демократия	83
5.3. Институты и организации	87
Семинарское занятие	93
6. <i>Экономическая форма</i>	95
6.1. Формация и цивилизация	95
6.2. Способ производства	99
6.3. Экономический уклад	110
Семинарское занятие	111
7. <i>Отношения собственности</i>	114
7.1. Собственность и присвоение: историко-экономический аспект	114
7.2. Согласование прав собственности. Трансакционные издержки.....	129
7.3. Формирование собственности в постсоветской России	134
Семинарское занятие	144
8. <i>Целеполагание в экономической деятельности</i>	147
8.1. Экономические интересы и цель экономической деятельности	147
8.2. Взаимосвязь основных компонентов экономики	159
8.3. Выбор оптимального решения	165
Семинарское занятие	171

9.	<i>Проблема выбора оптимального решения</i>	174
9.1.	Эффективность хозяйственной деятельности	174
9.2.	Деятельность в потоке времени	178
9.3.	Экономический расчет. Производство и эффективность	181
	Семинарское занятие	190
10.	<i>Экономическая стратегия и экономическая политика</i>	192
10.1.	Экономическая политика	192
10.2.	Экономическая стратегия	199
10.3.	Экономическое восприятие	205
	Семинарское занятие	210
11.	<i>Конкуренция и монополия</i>	214
11.1.	Понятие, формы и методы конкуренции	214
11.2.	Монополия и ее характеристика	231
11.3.	Антимонопольное регулирование	240
	Семинарское занятие	245
12.	<i>Экономические блага</i>	248
12.1.	Экономическая система как производитель благ	248
12.2.	Понятие блага и классификация благ. Экономические блага	255
12.3.	Взаимозаменяемость и взаимодополняемость благ	259
	Семинарское занятие	261
13.	<i>Кругооборот благ и доходов</i>	264
13.1.	Потоки и запасы	264
13.2.	Фактор времени и дисконтирование	270
13.3.	Кругооборот благ и доходов	272
	Семинарское занятие	277
14.	<i>Номинальные и реальные величины</i>	280
14.1.	Позитивизм и нормативизм в экономике	280
14.2.	Обмен	283
14.3.	Система экономических показателей: общие, предельные и средние величины	286
	Семинарское занятие	291
15.	<i>Затраты и результаты</i>	294
15.1.	Издержки производства	294
15.2.	Результаты хозяйственной деятельности	307
15.3.	Определение оптимальных результатов хозяйствования	311
	Семинарское занятие	317
16.	<i>Экономические ограничения</i>	320
16.1.	Производственные возможности общества	320
16.2.	Общественные компромиссы	327
16.3.	Индивидуальные предпочтения	333
	Семинарское занятие	336

17.	<i>Экономические риски и неопределенность</i>	339
17.1.	Факторы риска и неопределенности в экономике	339
17.2.	Неопределенность и информация	346
17.3.	Экономическая безопасность	355
	Семинарское занятие	360
18.	<i>Эффекты в экономике</i>	364
18.1.	Определение и классификация эффектов	364
18.2.	<i>Ex Post</i> и <i>Ex Ante</i> величины	379
18.3.	Сравнительное преимущество	381
	Семинарское занятие	386
19.	<i>Общэкономические условия хозяйственной деятельности</i>	390
19.1.	Краткосрочный и долгосрочный периоды	390
19.2.	Сравнительная статика	396
19.3.	Закон замещения: показатели эластичности замещения	401
	Семинарское занятие	405
20.	<i>Хозяйственный механизм</i>	408
20.1.	Общее представление о хозяйственном механизме	408
20.2.	Рыночная система хозяйствования	413
20.3.	Предпринимательская деятельность как объект анализа	426
	Семинарское занятие	431
21.	<i>Товарно-денежные отношения в обществе</i>	434
21.1.	Деньги как категория товарного производства	434
21.2.	Виды денег, их эволюция	441
21.3.	Теории денег. Закон денежного обращения	443
21.4.	Денежная система и денежная масса	447
	Семинарское занятие	449
Раздел II. КАПИТАЛИСТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ХОЗЯЙСТВОВА-		
НИЯ И ТЕНДЕНЦИИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ		452
<i>ДОМОНОПОЛИСТИЧЕСКИЙ КАПИТАЛИЗМ</i>		452
22.	<i>Возникновение капиталистической системы хозяйствования</i>	452
22.1.	Простое товарное производство	452
22.2.	Превращение простого товарного производства в капиталистическое	458
22.3.	Развитие капитализма в России	467
	Семинарское занятие	471
23.	<i>Производство прибавочной стоимости</i>	474
23.1.	Капиталистическая эксплуатация	474
23.2.	Фабрично-заводское хозяйство	482
23.3.	Наемный труд и капитал	485
	Семинарское занятие	492
24.	<i>Распределение прибавочной стоимости</i>	495
24.1.	Формирование цены производства	495
24.2.	Торговый капитал	500
24.3.	Ссудный процент и фиктивный капитал	503
	Семинарское занятие	509

25.	<i>Развитие капитализма в аграрном секторе экономики</i>	513
25.1.	Развитие капитализма в сельском хозяйстве	513
25.2.	Абсолютная рента	517
25.3.	Дифференциальная рента	522
	Семинарское занятие	528
26.	<i>Общественное воспроизводство</i>	532
26.1.	Кругооборот капитала	532
26.2.	Проблема реализации в производственных процессах	542
26.3.	Противоречия капиталистической системы хозяйствования	548
	Семинарское занятие	552
	<i>МОНОПОЛИСТИЧЕСКИЙ КАПИТАЛИЗМ</i>	556
27.	<i>Экономические признаки монополистического капитализма</i>	556
27.1.	Образование монополистического капитализма	556
27.2.	Финансово-промышленная олигархия	562
27.3.	Транснациональный капитал	567
	Семинарское занятие	575
28.	<i>Историческое место монополистического капитализма</i>	578
28.1.	Колониальная система хозяйствования: колониализм и экономическая экспансия	578
28.2.	Государство и монополии	584
28.3.	Неустойчивость капиталистической системы хозяйствования: циклы и кризисы	588
	Семинарское занятие	597
	<i>ПРИЛОЖЕНИЕ</i>	
	Хронология развития основных направлений экономической мысли	599

ПРЕДИСЛОВИЕ

С момента зарождения человечества проблемы обеспечения общества, отдельных его членов предметами потребления постоянно находились и находятся в центре внимания. Исследованию хозяйственной деятельности человека посвящены работы многих ученых. Сначала идеи познания экономической реальности группировались вокруг философии, определяющей мировоззренческий характер знания. Позже появились отдельные экономические школы. Сегодня доминирует основное течение западной экономической мысли – мейнстрим. Оно отражает хозяйственную практику ряда ведущих стран, навязывая другим свое видение процесса хозяйствования. Между тем условия, в которых осуществляется человеческая деятельность, далеко не одинаковы. Достаточно сказать, что практика осуществления экономической деятельности европейских стран опирается на хозяйственный индивидуализм, тогда как российский опыт, например, тяготеет к общинному производству, чтобы понять разносторонность подходов к обеспечению способа производства. Этот факт лежит в основе понимания разнообразия форм хозяйственной деятельности человека. Отсюда актуализируется поиск общих черт познания экономики.

Понимание мира зависит от развития философских основ науки. Оно может восприниматься как возможность сведения всего мирового многообразия к фундаментальным законам и причинам или идентифицироваться с очевидностью и интуитивностью. Разность позиций возникает вследствие одностороннего взгляда на развитие событий и явлений либо искажения систем общественных отношений и действий. При выборе посылок экономической науки важен принцип их инвариантности, поскольку он позволяет связать цепь разрозненных событий с определенностью, что в свою очередь обеспечивает достижение требуемой степени обоснования логической организации хозяйственной жизни общества, дает возможность моделирования взаимной трансформации событийного ряда экономических процессов. Принцип познания выражается через понятия, категории, закономерности, играющие ключевую роль в логических оценочных суждениях, обобщениях, схематизации, использования аналогий, математического аппарата, формализации связей, структуризации компонентной составляющей и т.д.

Предмет экономической науки обусловлен самой природой экономической жизни общества, независимо от того, осознает это общество или нет и связан с социализацией хозяйственной деятельности, поскольку любая деятельность людей осуществляется в рамках определенных социальных отношений. Производственные отношения есть разновидность социальных отношений, следовательно, в классовом обществе они представляют и разновидность классовых отношений, в основе которых лежат, прежде всего, отноше-

ния собственности на материальные условия производства (средства производства). Поскольку в рамках любого исторического способа производства складывается своя система производственных отношений, постольку в каждом историческом способе производства объективно существует и своя специфика предмета познания. С другой стороны, как в самой системе экономических отношений, так и в системе экономических явлений и категорий существуют так называемые общие и даже всеобщие экономические явления – они присущи всем без исключения историческим способам производства.

В методологическом плане характеристику экономических отношений (любого общества) дал К. Маркс: «В производстве люди вступают в отношение не только к природе. Они могут производить, не соединяясь известным образом для совместной деятельности и для взаимного обмена своей деятельностью».¹ Как видим, здесь четко разграничиваются отношения людей к природе, которые характеризуют собой производительные силы, являющиеся технологическими отношениями, а также производственные отношения совместной деятельности и обмена деятельностью, как разновидность социальных отношений. Другими словами, и отношения собственности, и непосредственные отношения производителей – все это разновидность социальных отношений. Именно отношения собственности, прежде всего на средства производства, характеризуют социальную сущность исторического способа производства, в основе которого лежит определенная форма собственности на средства производства. Именно отношения собственности в их историческом изменении характеризуют собой облик экономической формы хозяйственной системы, ибо в классовом обществе персонификация тех или иных отношений и форм собственности происходит на уровне того или иного исторического класса собственников средств производства: рабовладельцев, феодалов, капиталистов. Этот факт почему-то постоянно игнорируется в учебниках по экономике последнего времени. В стороне при этом остается и социальная направленность общественного производства, а на первый план выносятся отношения совместной деятельности и обмена деятельностью (организационно-экономические отношения). На самом деле эти отношения есть не что иное, как отношения разделения и кооперации труда, поскольку в их основе лежат многообразные формы общественного разделения труда. Отношения разделения и кооперации труда – это непосредственно общественная форма развития производительных сил, фундаментом которого выступают развитие научно-технического прогресса (в качестве технологического и технического базиса производства), и уровень организации обще-

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 6. С. 441.

ственного хозяйства (т.е. система управления производственными процессами).

И отношения собственности, и отношения разделения и кооперации труда присущи любому историческому способу производства. При этом следует различать, что первые основаны на социально-классовых отношениях, а вторые не несут в себе социально-классовой нагрузки. Они лежат в основе хозяйственного механизма. Таким образом, когда встает вопрос об изучении концепций экономических систем, нельзя обойтись без изучения экономических отношений: отношений собственности и отношений разделения и кооперации труда, исследования хозяйственного механизма общества, анализа исторически сложившегося способа производства.

Курс общей экономической теории направлен на формирование основ экономических знаний, прежде всего студентов, обучающихся по направлению Бизнес-информатика. В нем рассматриваются вопросы, относящиеся к проблематике теоретической экономики: от методологических проблем изучения дисциплины до практических аспектов реализации хозяйственной реформы, осуществляемой в нашей стране. Учебник насыщен статистической и другой фактической информацией. Материал, приведенный в нем можно структурировать по двум основным направлениям: 1) основания экономической теории и 2) характеристика доминирующего (капиталистического) способа производства. В первой части работы затрагиваются такие вопросы как: философия науки, рыночные и нерыночные институты, эффективность рыночной конкуренции, стабилизационная политика государства, факторы риска и неопределенности. Вторая часть посвящена капиталистической системе хозяйствования и объединяет домонополистический и современный монополистический капитализм.

Поскольку целевой аудиторией настоящего издания выступают студенты, полезным для них будет ознакомление с различными взглядами на процесс обобществления производства, в том числе и в рамках современной капиталистической системы хозяйствования, когда этот процесс становится международным, в значительной степени ускоряется и запутывается в результате освоения и развития наукоемких производств, демонстрируя свою противоречивую сущность.

Каждая глава учебника снабжена практической аргументацией, позволяющей читателю самостоятельно убедиться в том, что получение знаний необходимо не ради самих знаний, а для того, чтобы успешно вести хозяйственную деятельность, умело проводить нужные преобразования. Среди нее материалы к семинарским занятиям, литература для дальнейшего углубленного изучения исследуемой проблемы, рефератов и докладов, практические задачи и примеры.

Предлагаемое издание, не навязывая догматы относительно экономического знания, учит читателя самостоятельно мыслить, заставляет обращать внимание на проблемы, порождаемые рынком, искать способы их решения, ставить в числе главных общественные приоритеты.

Представляется, что книга заинтересует студентов, аспирантов, преподавателей. Она может быть полезной не только в учебных целях.

РАЗДЕЛ I. ОСНОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

1. ФИЛОСОФСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ

Экономическая теория является наукой обобщающей теоретические достижения многих поколений и активно использующей их в практике повседневного хозяйствования. Главная задача экономической науки заключается в содействии решению многих социальных проблем.

Основные вопросы темы

1. Истоки и эволюция экономической науки.
2. Предмет экономической теории. Применение экономических знаний.
3. Экономические агенты. Субъекты и объекты хозяйственной деятельности.

1.1. ИСТОКИ И ЭВОЛЮЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

История общественных наук своими корнями уходит в далекое прошлое, поэтому экономическую теорию можно считать одной из древнейших наук. Если естественнонаучное направление исследовательской мысли для открытия принципов функционирования природы опирается на накопление соответствующего научного знания, то для экономической теории в поиске фундаментальных проблем хозяйствования требуется знание сложившихся и развивающихся общественных явлений и процессов.

Следует различать экономику как сферу практической деятельности людей и как науку. В своем практическом значении экономика представляет собой общественное хозяйство, совокупность средств, объектов, процессов, используемых человеком для обеспечения собственной жизни. Чтобы обеспечить свое благополучие, люди должны позаботиться об экономике, наладить хозяйственную жизнь. Для этого они должны обеспечить необходимую организацию производства, наладить распределение, обмен и потребление материальных и духовных благ.

Нобелевский лауреат по экономике, профессор П. Самуэльсон наделяет экономику пятью признаками:

- 1) использование людьми производственных ресурсов для производства товаров и распределения их между членами общества в целях потребления;
- 2) виды деятельности, связанные с обменом и денежными сделками;
- 3) деловая жизнедеятельность людей;
- 4) налаживание и осуществление потребления и производства;
- 5) богатство.

Как наука экономика представляет собой учение о хозяйстве, способах его ведения людьми. Термин «теория» означает системное изложение какого-либо научного знания. В нашем случае – это знание о способах ведения хозяйства. Поскольку в своей эволюции способы ведения хозяйства менялись, развивались и взгляды людей о методах его ведения, что говорит об историческом характере экономической теории. Если в своем большинстве экономические науки носят прикладной характер, то экономическая теория является наукой фундаментальной, формирующей исходные и опорные экономические знания.

В любом случае экономика опирается на знания накопленные человеком в области хозяйствования, результаты исследовательского труда многих и многих поколений. Истоки экономической науки следует искать в учениях мыслителей древнего мира: странах Древнего Востока, Древней Греции, Древнего Рима. Их представления о способах ведения хозяйства можно охарактеризовать как период накопления знаний об экономике, поскольку они еще не выделялись в самостоятельную область знаний и входили в общую мировоззренческую парадигму.

Принято считать, что своими истоками экономика восходит к древним формам общественного сознания: мифологии, религии и собственно философии. В мифах можно найти немало суждений об экономической жизни: труде, бытовых условиях, духовных и материальных благах. На уровне обыденного сознания древние люди глубоко подмечали и учитывали на практике природно-хозяйственные циклы, осмысливали и применяли многие навыки и правила ведения хозяйственной деятельности.

Считается, что в трудах основоположников древнегреческой философии впервые были высказаны идеи о природе и происхождении экономической жизни. Они рассматривали хозяйственную деятельность как процесс создания полезных вещей, обратили внимание на значение разделения труда, ввели в научный оборот термин «экономика» (Ксенофонт), дали оценку товарному хозяйству, определили место человека в нем (Аристотель), сформулировали понятие экономической реальности (Платон), заложили основы теории познания (Сенека).

Во времена Средневековья, господства христианского богословия, произошел некоторый отход от материального понимания вещей: сначала труд человека рассматривался как Божье наказание, позже под действием идей Аврелия Августина труд был объявлен необходимым и святым делом. Появилось учение о «справедливой цене», как установленной Богом (Фома Аквинский), концепция «социальной физики» (Ибн-Хальдун).

В рамках общей философии Древнего мира и Средневековья формировались элементарные основы экономики, нащупывались и нарабатывались

идеи, формулировались общие понятия, категории, вырабатывались подходы и методы изучения экономической деятельности.

Следовательно, экономическая наука зародилась в глубинах философии, затем в результате накопления знаний отделилась от нее, сформировав соответствующую научную специализацию. Произошло это на рубеже XV–XVI веков, когда сформировалась первая концепция об экономике, получившая название «меркантилизм».

Формирование основных направлений экономической мысли с периода меркантилизма и до наших дней рассматривается как логический итог систематизации экономических идей и воззрений и могут быть представлены следующим образом:¹

1. Меркантилизм (XVI – XVIII века).
2. Классическая политическая экономия (конец XVII – вторая половина XIX веков).
3. Экономический романтизм (XIX век).
4. Утопический социализм (XIX век).
5. Социально-историческое направление (вторая половина XIX – начало XX веков).
6. Субъективно-психологическое направление (последняя треть XIX – начало XX веков).
7. Неоклассическое направление (конец XIX – первая половина XX веков).
8. Социально-институциональное направление (начало XX – первая половина XX веков).
9. Синтезированное направление на базе неоклассицизма и институционализма (с 30-х гг. XX века по настоящее время).

Меркантилизм возник в эпоху великих географических открытий и связан с вытеснением натурального хозяйства рыночными отношениями в период перехода от феодализма к капитализму. Часто его отождествляют с периодом первоначального накопления капитала. В начальный период своего развития идеи меркантилизма опирались на систему денежного баланса, связанного с жесткими протекционистскими мерами, поскольку торговля была плохо развита. Для достижения положительного сальдо во внешней торговле они рекомендовали устанавливать максимально высокие цены на экспорт и полностью ограничивать импорт, при этом не допускался вывоз драгоценных металлов. Ранние меркантилисты определяющей функцией денег считали функцию накопления. Такое положение дел существовало до середины XVI

¹ Мырзалиев Б.С., Сидоров В.А., Ядгаров Я.С. Феномен рыночного хозяйства: эволюция концептуальных императивов и приоритетов. Монография. – Алматы: Издательство «Нурлы Бейне», 2016. – 468 с.

века. Затем с развитием торговли и производства, акцент был сделан на завоевание внешних рынков, то есть системе денежного баланса была противопоставлена система активного торгового баланса. Она базировалась на том, что увеличение предложения денег, повышая спрос на них, стимулирует торговлю. Таким образом, поздние меркантилисты определяющую функцию денег перенесли в плоскость функции обращения. Ярчайшими представителями раннего меркантилизма были Стаффорд (1554–1612), Скаруффи (1519–1584), позднего – Томас Ман (1571–1641), Антуан де Монкретьен (1575–1621). Именно Антуан де Монкретьен в 1615 г. ввел в научный оборот термин «политическая экономия».

В целом, меркантилизм обогатил экономическую теорию концепцией коммерциализации хозяйственной жизни общества, создав базис для развития политической экономии, как самостоятельного раздела экономической теории. Развитие политической экономии обусловлено становлением капитализма как доминирующего способа производства. Возникшая необходимость институционального обеспечения принципов функционирования рыночной экономики требовала теоретического раскрытия мануфактурного периода развития капитализма. Сделано это было А. Смитом, когда в 1775 г. он выпустил работу «Исследование о природе и причинах богатства народов», получившей всемирное признание. К числу основоположников политической экономии относится также Д. Рикардо («Начала политической экономии и налогового обложения», 1817). Они сформировали базовые положения экономической науки – трудовую теорию стоимости.

Возникновение фабрично-заводского хозяйства с системой машин выравнило значение факторов производства (труда, земли, капитала), что привело к возникновению теории предельной полезности, так со второй половины XIX века политическая экономия разделилась на два направления: первое, на основе трудовой теории стоимости, реализовалось в марксизме, второе, на базе теории предельной полезности – в маржинализме.

В период наиболее быстрого развития капитализма (после промышленного переворота) появился экономический романтизм как идеология мелкой буржуазии. У истоков этого направления стояли Ж. Сисмонди (1773–1842) и П. Прудон (1809–1865). С их точки зрения политическая экономия имеет дело с человеческой природой, являясь нравственной наукой. Идеи Прудона были проникнуты реформизмом, направленным на спасение мелкой буржуазии от разорения, пролетаризации, не затрагивая при этом основ капитализма.

Утопический социализм восходит к идеям Т. Мора, опубликовавшем в 1516 г. свою работу «Утопия», где высказывались идеи о возможности преобразования общества на социалистических принципах справедливости. В

XIX в. это учение стало прерогативой интеллектуалов, развивших его в подлинную науку. Они выдвинули принцип распределения «по способностям», представляли будущее общество как общество изобилия, безграничного роста производительных сил и расцвета личности, говорили о возможном исчезновении разницы между умственным и физическим трудом, городом и деревней, планировании производства, превращении государства в орган управления производством.

Ярчайшими представителями этого направления экономической теории были А. Сен-Симон (1760–1825), Ш. Фурье (1772–1837), Р. Оуэн (1771–1858). Распространение утопического социализма связывают со взглядами А.И. Герцена и Н.П. Огарева, которые возникли под влиянием европейцев и положили начало социалистической традиции русской экономической мысли.

Социально-историческое направление экономической теории сформировалось примерно во второй половине XIX в. на базе исследований немецких экономистов Ф. Листа (1789–1846) и В. Рошера (1817–1894). Ее основными идеями были: первенство национальной экономики; протекционизм в отношении развития национальных производительных сил, составляющих ее богатство; выделение социальной функции разделения труда; сочетание духа предпринимательства с жаждой наживы; развитие хозяйственного учета. Наиболее известными представителями социально-исторического направления экономической теории являются Л. Brentано (1844–1931), Э. Дюркгейм (1858–1917), В. Зомбарт (1863–1941), М. Вебер (1864–1920).

Субъективно-психологическое направление экономической теории обязано своим появлением маржинальной революции. Она связана с переходом от концепции классической экономической школы (базирующейся на трудовой теории стоимости) к новому пониманию элементов хозяйственной жизни общества, связанному с категориями предельных величин, понятием потребности покупателя, рациональным распределением ресурсов, анализом устойчивого состояния экономики на микро- и макроуровнях, использованием математических методов в экономике. Это направление получило название маржинализм, его основу образовали работы У. Джевонса (1835–1882), К. Менгера (1840–1921) и Л. Вальраса (1834–1910). Наибольшего расцвета маржинализм достиг в начале XX в. Для этого этапа развития экономической теории характерны отказ от субъективизма и сосредоточение на психологическом аспекте оценки полезности благ. Среди достижений маржинализма следует отметить создание двухкритериальной теории стоимости, где предельные издержки были гармонизированы с предельной полезностью.

С последней трети XIX в. обиход начал входить термин «экономикс», автором которого считается А. Маршалл, в результате было сформировано

неоклассическое направление экономической теории. Надо заметить, что, по сути, историческими корнями экономики являются классическая политическая экономия и маржинализм, тем не менее, он обособился и впоследствии составил самую известную экономическую доктрину развитых капиталистических стран. И в современное время неоклассическая экономическая теория сохраняет статус лидерства, хотя уже явно обозначился ее кризис. Неоклассическое направление включает целый ряд школ, в рамках которых развивается множество направлений: либеральное, монетарное, экономики предложения, экономического роста, рациональных ожиданий, благосостояния.

Неклассическая экономическая теория отстаивает свободу предпринимательства и ограничение вмешательства государства в экономику. Ее влияние носит волнообразный характер – усиливается в периоды расцвета экономического развития и затухает, когда наступает период кризиса. Особенно явно несостоятельность отдельных положений неоклассицизма проявилась в период глобального экономического кризиса, начавшегося в 2008 г. Как реакция на подобные недостатки появились альтернативные концепции, одной из которых является кейнсианство.

Среди экономистов существует мнение, что экономическая теория стоит на пороге научной революции.

Социально-институциональное направление экономической теории связывают с именами Т. Веблена (1857–1929), Дж. Коммонса (1862–1945), У. Митчела (1874–1948), Дж. Гэлбрейта (1908–2006). Это одно из направлений экономической теории, исследующее политическую организацию общества, такие институты как право, мораль, государство, обычаи, традиции. Понятие институционализма включает в себя два аспекта: с одной стороны институты, как закрепленные в обществе законы, организации, учреждения; с другой стороны – институты, как традиции, обычаи поведения, нормы. Общий смысл социально-институционального подхода состоит в учете внеэкономических факторов хозяйственной жизни.

Становление синтезированного направления на базе неоклассицизма и институционализма стало возможным благодаря выдвинутой П. Самуэльсоном концепции неоклассического синтеза, согласно которой «объединяются во-первых, те истины которые были установлены классической политической экономией, и положения, доказанные современными теориями формирования доходов»¹; и, во-вторых, что он возможен, если «соединить классическую микроэкономику Смита и Маршалла с современной макроэкономикой определения уровня дохода, сочетая все здоровое в обоих подходах»².

¹ Самуэльсон П. Экономика. В 2-х т. М.: НПО «Алгон», 1992. С. 211.

² Там же. С. 342–343.

Именно переосмысление и преломление концепции неоклассического синтеза П. Самуэльсона позволяет констатировать, что после мирового экономического кризиса 1929–1933 гг. два господствовавших в первой трети XX столетия основных направления экономической мысли (неоклассическое и социально-институциональное) стали развиваться в диверсификационном ключе. В результате с 1930-х гг. прошлого века проявляется себя феномен формирования единого (синтезированного) направления экономической мысли.¹ Заметное место в нем занимают идеи Дж. М. Кейнса, доминировавшие в экономической политике развитых капиталистических стран мира в период с 1940-х гг. по середину 1970-х гг. Кейнс сформулировал основной психологический закон, согласно которому рост индивидуальных доходов приводит к росту сбережений, доказал необходимость государственного вмешательства в экономику, ввел в оборот концепцию эффективного спроса, возвел в ранг макроэкономической политики бюджетное регулирование.

Таким образом, экономика всегда находилась в центре внимания и являлась объектом пристального изучения. Объясняется это тем, что она дает ключ к решению многих хозяйственных проблем.

За последнее время в России резко вырос интерес к экономическому образованию. Многократно увеличились масштабы подготовки экономистов в средних и высших учебных заведениях. Действуют многочисленные курсы по экономическому перепрофилированию специалистов. Введено преподавание экономических знаний в средней школе.

Переход к рыночной экономике в стране усилил востребованность экономической науки.

1.2. ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ. ПРИМЕНЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ

Экономическая теория – это наука о хозяйственной жизни общества, она изучает, обобщает и систематизирует явления и процессы, протекающие в сфере хозяйства.

Объектом экономической теории является экономическая система, поскольку хозяйственная жизнь общества, так или иначе, складывается в систему, ибо вне определенного порядка существования человека невозможно. Система экономики – это система организации всех элементов общественного хозяйства.

¹ *Мырзалиев Б.С., Сидоров В.А., Ядгаров Я.С.* Феномен рыночного хозяйства: эволюция концептуальных императивов и приоритетов. Монография. – Алматы: Издательство «Нурлы Бейне», 2016. С. 68.

Предмет экономической теории – отношения между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления жизненных благ.

В современную эпоху философские проблемы экономики приобретают особую актуальность, поскольку теория экономики нацелена на осмысление основ хозяйственного бытия, выявляет сущностные аспекты экономических явлений и процессов, высвечивает фундаментальные тенденции в развитии общества, выступает как методологическая база для рассмотрения экономических проблем.

В философии экономики ключевую роль играет антропологический подход, согласно которому человек, его потребности и интересы являются определяющими в социально-экономической деятельности. Иначе говоря, экономическая теория рассматривает ключевую роль человека в развитии и функционировании хозяйства, определяет, какие ценностные ориентации для него наиболее предпочтительны.

Именно потребности человека в необходимости жизненных благах составляют основу экономики.

Основной проблемой экономической теории является вопрос о том, как полнее удовлетворить потребности людей в условиях, когда ресурсы, используемые для данной цели, недостаточны, т.е. ограничены. Если бы ресурсов хватало, то не было бы надобности в экономической теории, поиске путей повышения уровня благосостояния общества.

Экономическая теория учит: главное в хозяйственной жизни – это выбор. Все время приходится выбирать: что и сколько произвести, продать, купить.

Для описания хозяйственных процессов и явлений экономисты ввели особый терминологический аппарат. В его арсенале: законы, закономерности, категории и дефиниции.

Экономический закон – объективные, внутренние, существенные, устойчивые, постоянно повторяющиеся причинно-следственные связи в системе производственных отношений. Их содержанию, механизму, классификации, особенностям проявления будет посвящен отдельный пункт гл. 5.

Наряду с экономическими законами в экономической теории выделяют закономерности. В отличие от законов закономерность представляет собой объективно существующую повторяющуюся существенную связь явлений общественной жизни или этапов исторического процесса. Действие закономерности проявляется в виде тенденций, отражающих основную линию развития общества, что открывает возможность практического ее использования в жизни людей, общества.

Экономическая теория, как и любая другая наука, применяет специальные, только ей присущие термины, использует свой понятийный аппарат. В этом плане представляют достаточный интерес экономические категории.

Категории – это наиболее общие и фундаментальные понятия, отражающие существенные, всеобщие свойства и отношения явлений действительности и познания.

Экономические категории – суть абстракции общественных отношений производства. Это не названия вещей и предметов, не их свойства, а отражение в человеческом сознании отношений, возникающих между людьми в процессе общественного воспроизводства. Они обобщенно отражают экономическую жизнь. Экономическими категориями являются, например, стоимость, рента, процент, прибыль, цена. Их содержание раскрывается посредством мышления.

Природа экономических категорий двойственна: с одной стороны, они отражают результат, а с другой – выступают как средство познания общественных отношений производства.

Экономические категории подвижны, изменчивы, выступают в различных значениях. Из одних категорий выводятся другие. Однако все вместе они составляют органическую целостность, складываются в систему, обрисовывающую существующую экономическую реальность.

Достаточно часто в экономической теории используются дефиниции. Дефиниции есть не что иное, как логические определения. Они призваны отражать существенные признаки предмета или явления. С их помощью дается толкование того или иного экономического термина. Например, посредством дефиниций можно узнать, что собой представляют общественное производство, разделение труда, производительность труда, трудоемкость.

Часто приходится слышать от школьников и студентов: зачем изучать ту или иную науку? В жизни, мол, нужны узкоспециализированные знания. Это не совсем так. Чтобы стать образованным человеком, надо иметь представление о многих отраслях знаний, разбираться в искусстве и культуре, живописи и поэзии, понимать политику, владеть языками, компьютерными технологиями...

Экономические знания – неотъемлемая часть общей культуры человека. В современных условиях без них невозможно обойтись. Предназначения, или функции, экономической теории весьма разнообразны. Они включают: познавательную, методологическую, идеологическую, практическую, прогностическую, критическую и воспитательную направленности (рис. 1.1). Под функциями экономической теории понимаются сущностные характеристики науки, отражающие ее роль и значение в развитии общества. Познавательная функция экономической теории заключается в том, что она помогает нам проникнуть в мир хозяйственных отношений. Благодаря этому складывается целостное видение того, что развитие общества есть естественно-исторический процесс, в котором ведущую роль играет экономика с дей-

ствием присущих ей объективных законов. С ее помощью можно представить целостный вид хозяйственной жизни, выделить его общие черты, вникнуть в специфику отдельных проблем.

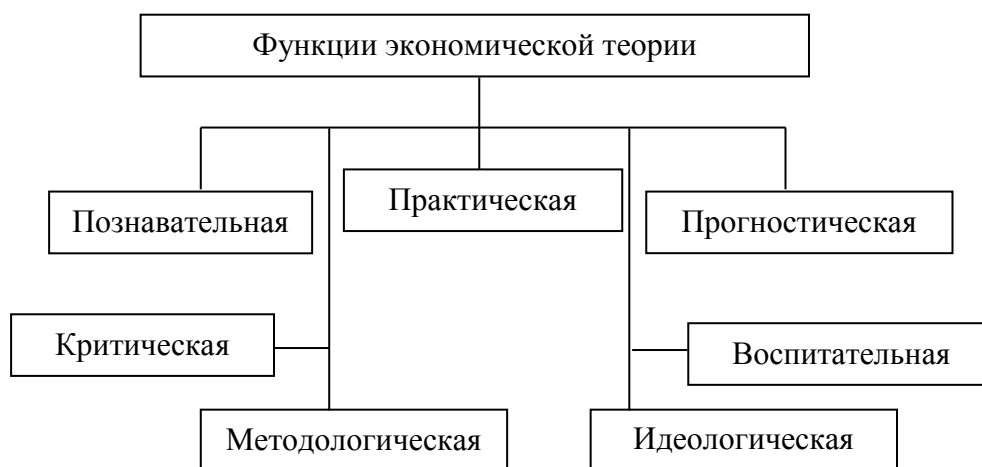


Рис. 1.1. Обобщенное предназначение экономических знаний

Методологическая функция экономической теории состоит в разработке способов изучения экономической жизни общества. Этими способами пользуются все другие экономические науки. Экономическая теория создает для них теоретическую и методологическую основу. Под методологией науки понимается учение о принципах построения, формах и способах научного познания. Таким образом, методология экономической теории заключается в построении стройной системы изучения при помощи различных приемов хозяйственной жизни общества.

Идеологическая функция экономической теории – это своего рода компас общей хозяйственной деятельности. В этой функции раскрываются цель и стратегия хозяйствования. В ней содержится ключевой вопрос: ради чего тратятся хозяйственные усилия страны?

Как правило, экономическое развитие ускоряется, когда оно подчинено решению прогрессивных задач, поддерживаемых народом. Недаром говорится, что если идеи овладевают массами, они становятся материальной силой.

В своей практической функции экономическая теория является руководством к действию. Полученные знания требуются не ради самих знаний, а для того, чтобы успешно вести хозяйственную деятельность, умело проводить нужные преобразования.

Экономические знания особенно ценны в качестве прогнозных инструментов. Умение предсказывать пути хозяйственного развития образует прогностическую функцию экономической теории.

Наука не всегда способна предсказать конкретный ход событий, однако она раскрывает их логику развития, что не менее важно для понимания происходящих процессов. Чтобы выполнить прогностическую функцию, требуется постоянное творческое совершенствование самой науки. Она должна все время обогащаться новыми выводами и положениями. Большое значение имеет борьба мнений. Еще древние говорили: «Подвергай все сомнению». В споре рождается истина.

Критическая функция экономической теории позволяет выявлять достижения и недостатки различных форм производства. Кроме того, она предполагает анализ, осмысление различных существующих точек зрения (подходов, суждений, решений) на предмет их соответствия достижениям теории и реальной хозяйственной практике. В конечном итоге, формируя ту или иную концепцию, экономическая наука должна критически подходить к уже существующим положениям, доказывая их несостоятельность или общественную ценность.

В последнее время ученые-экономисты стали выделять воспитательную функцию экономической теории, связанную с формированием определенного мировоззрения, взглядов по различным экономическим вопросам, затрагивающим интересы всего общества. Значимость этой функции особенно очевидна в условиях деидеологизации экономической науки и других сфер общественной жизнедеятельности. Ее реализация в новых условиях призвана способствовать формированию экономического образа мышления.

Таким образом, экономическая теория служит своеобразным компасом. Без компаса нет нормального движения вперед. Римский философ Луций Сенека говорил: «Кто не знает, в какую гавань он плывет, для того нет попутного ветра».

1.3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АГЕНТЫ: СУБЪЕКТЫ И ОБЪЕКТЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Заметное место экономическая теория отводит изучению субъектно-объектной системы хозяйствования. Нет экономики без субъектов и объектов. Экономические отношения состоят из взаимодействия субъектов по поводу использования хозяйственных объектов. Субъекты постоянно соотносятся между собой и с объектами своей деятельности.

Субъектами считают всех *агентов экономической деятельности*. Экономические агенты – субъекты экономических отношений, участвующие в производстве, распределении, обмене и потреблении жизненных благ. К ним можно отнести предпринимателей, менеджеров, наемных рабочих, банкиров, товаропроизводителей, инвесторов, потребителей, покупателей, продавцов, посредников, заказчиков, поставщиков. Большинство они являются физи-

ческими и юридическими лицами, т.е. отдельными работниками и хозяйственными организациями. Главным экономическим субъектом считается государство. Подробное описание субъектов экономики содержится во французском учебнике политической экономии Р. Барра¹. В нем особое ударение сделано на том, что экономические субъекты «активны; они действуют преднамеренно; они принимают решения, обеспечивающие выполнение разработанных ими планов».

Экономические субъекты (агенты) принято дифференцировать по четырем категориям: домохозяйства, предприятия, банки и государство.

Домохозяйство – экономическая единица, состоящая из одного или нескольких лиц, обеспечивающих экономику ресурсами, а полученные за них деньги использует на приобретение товаров. На рынке домохозяйства выступают в качестве потребителей благ, выпускаемых предприятиями и как поставщики ресурсов тем же предприятиям для выпуска жизненных благ. В принципе, домохозяйства определяют, что потреблять и что производить.

Предприятие – самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, который производит и реализует продукцию, выполняет работы, оказывает услуги. Под предприятием понимается любое юридическое лицо, любой формы собственности, функционирующее на товарном рынке. Предприятие выполняет две основные функции. Во-первых, производит товары и услуги. Во-вторых, покупает у домохозяйств факторы производства, которые затем применяет в производстве товаров и услуг.

Предприятие имеет право заниматься любой хозяйственной деятельностью, не запрещенной законодательством и отвечающей целям, предусмотренным в его уставе. Основные организационно-правовые формы предприятий зафиксированы в гл. 4 Гражданского кодекса РФ. К ним относят: хозяйственные товарищества и общества (простое товарищество, полное товарищество, товарищество на вере, общество с ограниченной ответственностью, акционерное общество), производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия, а также некоммерческие организации (потребительский кооператив, общественные и религиозные объединения, фонды, учреждения, ассоциации и союзы).

Виды предприятий многообразны. Они могут быть классифицированы следующим образом (рис. 1.2).

Банк – особые экономические институты, выполняющие накопление денежных средств, предоставление кредитов, проведение денежных расчетов, эмиссию денег, ценных бумаг, посредничество во взаимных платежах и расчетах между государствами, предприятиями, учреждениями и отдельными

¹ Барр Р. Политическая экономия. М., 1995. Т. 1. С. 114.

лицами. Различают две основные разновидности банков: Центральный банк и коммерческие банки.



Рис. 1.2. Основные виды предприятий

Общее представление о банках и банковской системе дает рис. 1.3. Банки и банковская система в целом обеспечивают регулирование и движение денежной массы для нормального функционирования всей экономической системы.

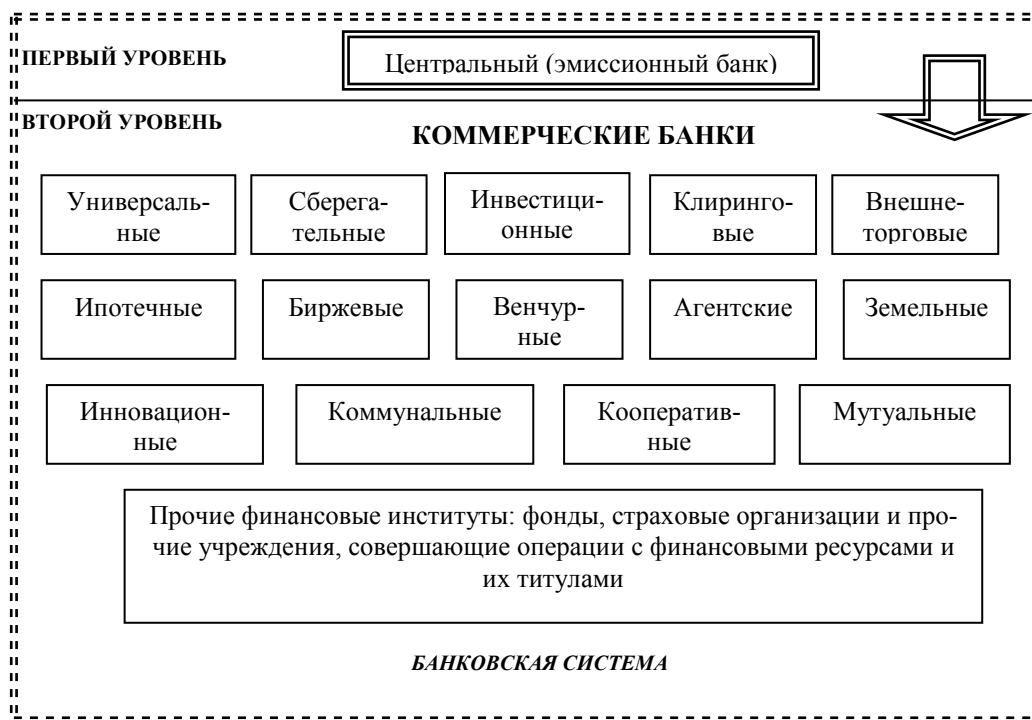


Рис. 1.3. Банки и банковская система

Государство – основной элемент политической системы, определенный способ организации общества, публичной власти, распространяющейся на все общество. Государство – политическая форма организации общества, основанная на публичной власти, централизованном управлении обществом и монополии на применение силы принуждения. Обычно под государством понимается система правительственных учреждений, опирающаяся на определенные средства и меры принуждения.

Государство возникло в результате общественного разделения труда, появления частной собственности, образования различных классов. Признаками государства являются: 1) наличие особой системы органов и учреждений, осуществляющих функционирование государственной власти; 2) право, закрепляющее определенную систему норм, разрешенных государством; 3) определенная территория, на которую распространяется юрисдикция государства.

Субъектная структура экономики позволяет определить носителей предметно-практической деятельности и источник активности, направленной на объект.

За объекты принимаются экономические явления, хозяйственные предметы, ресурсы, словом, все, на что воздействуют субъекты, с чем связана хозяйственная деятельность людей. Круг объектов широк. Так, в их числе значатся объекты производства, собственности, налогообложения, кредитования, страхования и многое другое, характеризующееся как объект, в котором сосредоточена или на который направлена экономическая деятельность, и представляющее определенную сторону экономических отношений и интересов.

Экономические отношения представлены сложившимися на основе имеющихся знаний устойчивыми оценками экономического процесса. Они опираются на взаимодействие субъектов и объектов в производственном процессе при ведении любого вида деятельности.

Экономические интересы – объективные побудительные мотивы экономической деятельности, базирующиеся на стремлении людей к удовлетворению потребностей. Поскольку потребности постоянно возрастают, то интересы выступают главной побудительной силой прогресса экономики. Интересы подразделяются на: личные, коллективные и общественные. Поэтому основной задачей построения эффективного механизма хозяйствования является рациональное их сочетание.

Материальные интересы первичны. Поэтому они лежат в основе системы экономического стимулирования. Последняя, в свою очередь, представляет собой систему экономических отношений, направленную на удовлетворение экономических интересов. Причем ориентирами такой системы отно-

шений являются побудительные мотивы, направленные на повышение эффективности трудовых затрат, более полное удовлетворение общественных потребностей.

Если определить кратко и обобщенно, то достаточно сказать, что субъект – это человек, а объект – окружающая среда. При этом следует иметь в виду, что окружающая среда – среда обитания и деятельности человека, окружающий его природный и созданный им материальный мир. Окружающая среда включает природную и искусственную среду, называемую часто техногенной средой. Техногенная среда является совокупностью элементов, созданных из природных веществ сознательной деятельностью человека.

Под влиянием результатов человеческой деятельности происходит изменение окружающей среды. В последнее время эти изменения приобрели глобальный характер. В связи с этим возникли потребности в части создания и реализации комплексных мероприятий по охране окружающей среды.

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

1. Общая экономическая теория и ее роль в экономическом развитии общества:
 - общество и экономическая жизнь;
 - экономическая теория как общественная наука;
 - фундаментальная и прикладные экономические науки;
 - альтернативные взгляды на предмет экономической теории;
 - экономическое отношение и экономические законы;
 - функции экономической науки.
2. Предмет экономической теории:
 - что изучает экономическая теория, ее объект и предмет;
 - категориальный аппарат экономической науки;
 - микроэкономика и макроэкономика
 - субъектно-объектная структура экономики;

Рекомендуемая литература

Маркс К. К критике политической экономии. Предисловие // К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. 2-е изд. Т. 13.

Самуэльсон П. Экономика. М., 1992. Т.1, гл. 1.

Сидоров В.А. Экономическая теория: учеб. для вузов / В.А. Сидоров. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2014. С. 10–20.

Мамаева Л.Н. Экономическая теория: учебник. – Ростов н/Д: Феникс, 2015. С. 5–30.

Общая экономическая теория: Учебник / В.З. Баликоев. - 16-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015.

Темы рефератов и докладов

1. Проблема выбора в экономике.
2. Экономикс и политическая экономия.
3. Неоклассический синтез.
4. Значение экономической теории для формирования рыночной экономики в России.

Термины и понятия

Абстракция	Ограниченность ресурсов
Анализ	Полезность
Выбор	Редкость
Гистерезис	Синтез
Макроэкономика	Функции экономической теории
Микроэкономика	Экономический агент
Моделирование	Экономический закон
Экономический объект	Экономический субъект

Контрольные вопросы и задания

1. Что изучает экономическая теория?
2. Сформулируйте основную проблему экономической теории.
3. В чем заключается проблема выбора в экономике?
4. Какова связь между экономической действительностью и экономической теорией?
5. Каковы истоки экономики.
6. Дайте определение экономических законов, закономерностей, категории и дефиниции.
7. Какова роль экономических законов в хозяйственном развитии?
8. Что такое теоретическая и прикладная экономика?
9. Каковы функции экономической теории?
10. Что Вы понимаете под субъектно-объектным составом экономики?
11. В чем суть синтезированного направления экономической теории.
12. Дайте анализ развитию экономической теории.

2. ПРИНЦИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Экономическая теория обладает собственной методологией, которая помогает осуществить анализ экономических реалий. Анализируя нужды людей, потребности общества экономическая теория задает ориентиры познавательной деятельности.

Основные вопросы темы

1. Методы экономических исследований.
2. Системный подход в исследовании экономических процессов.
3. Построение экономических графиков.

2.1. МЕТОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Различают теорию и методологию исследований. Теория – это системное изложение научной идеи, а методология – учение о способах познания, применяемых наукой.

В самом общем смысле методология – способ, которым устанавливается отношение между теорией и реальностью, т. е. учение о принципах построения, формах и способах научного познания. Она оказывает влияние на выбор вопросов, которые призвана решать теория, на их иерархию, интерпретацию предлагаемых решений, охватывает принципы, регулярно применяемые при формулировке и обосновании экономических теорий. Методология имеет дело со способом, которым формулируется теория, способом, с помощью которого формируется знание в условиях неопределенности.¹

Методология определяет предмет и объект анализа, цели и способ построения теоретических поисков в науке. Круг вопросов, составляющих основу методологии, базируется на развитии философии, этики, общественных представлениях и их развитии.

В основе методологии лежат методы. Метод – способ достижения какой-либо цели, решения конкретной задачи. Совокупность методов образует методику. Как правило, методика представляет собой алгоритм действий.

В целом метод экономической науки выступает в качестве системы. В нем сочетаются общие методологические принципы и частные методы познания. В отличие от методологии методы представлены основными

¹ История экономических учений//Под ред. В.Автономова, О.Ананьина, Н.Макашевой. М., 2000: *Boland E.* The Foundation of Economics Method. L. 1982; *Dow S.* Macroeconomic Thought: A Methodical Approach. Oxford, 1985; *Блауг М.* Несложный урок экономической методологии//THESIS. 1994.

направлениями исследования, приемами, способами или образами действия (рис. 2.1).

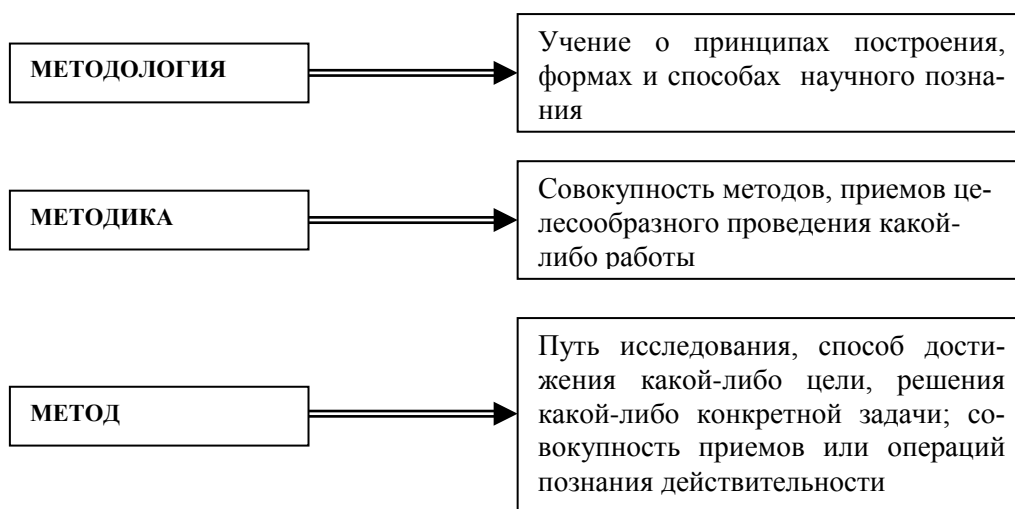


Рис. 2.1 Методология, методика и методы исследования

В методологии экономической теории можно выделить четыре главных подхода: субъективистский, эмпирический, рационалистический, диалектический.

1. *Субъективистский подход* предполагает, что в качестве исходного пункта анализа экономических явлений выступает хозяйствующий субъект, объектом экономического анализа становится поведение этого субъекта, главными категориями – его потребности и полезность благ.

2. *Эмпирический (неопозитивистско-эмпирический) подход* основан на изучении явлений и их оценках. Здесь активно используется технический аппарат исследования, который из инструмента превращается в предмет познания (математика, эконометрика, кибернетика), а результатом исследования выступают различного рода экономические модели. Этот подход предполагает разделение экономики на уровни: нано, микро, макро, мезо, мего.

3. *Рационалистический подход* ставит целью открытие законов хозяйствования. Целью экономической деятельности человека является стремление получить пользу, а цель экономической теории – изучение не человеческого поведения вообще, а законов, регулирующих производство, распределение, обмен и потребление общественного продукта. Такой подход позволяет признавать деление общества на классы в отличие от субъективистов, представлявших общество как совокупность равноправных субъектов. Иллюстрацией такого подхода можно считать экономические таблицы Ф. Кенэ.

4. *Диалектический подход* представляет собой метод мышления, основанный на признании взаимосвязи процессов и явлений в их непрерывном развитии и осуществляется на основе объективного анализа характеризующего внутренние связи явлений, существующие в реальности и в их развитии.

Выделяются всеобщие (мировоззренческие), общенаучные и частные методы.

Всеобщие методы. В экономической теории применяются два противоположных всеобщих метода: метафизический и диалектический.

Метафизика рассматривает явления разрозненно, изолированно, отдельно друг от друга или в состоянии покоя, неподвижности, неизменности.

Диалектика исходит из того, что в окружающем мире все явления находятся во взаимосвязи, движении, процессе накопления и разрешения противоречий, переходе количественных изменений в качественные и наоборот. Она позволяет более точно отразить действительность, поскольку имеет следующие особенности:

- в природе и обществе все явления находятся в постоянном развитии, изменении;
- развитие идет от простого к сложному, от низших форм к высшим;
- движущая сила развития есть единство и борьба противоположностей, противоречия тех или иных явлений (например, в экономике – противоречие между производством и потреблением, противоречия интересов).

Общенаучные методы включают метод научной абстракции, анализ и синтез, индукцию и дедукцию, единство исторического и логического подходов, качественный и количественный анализ, системный подход.

Одним из важнейших в экономическом анализе является метод научной абстракции. Научная абстракция есть мысленное отвлечение от несущественных сторон, свойств явлений, например внешней видимой формы и отыскание главного, наиболее существенного в них. Так улавливается сущность явления. В результате абстрагирования выводятся экономические категории. Они выступают как теоретические выражения реальных сторон экономики (прибыль, цена, товар, деньги, зарплата). В совокупности экономические категории образуют понятийный аппарат. Дальнейшее познание направлено на изучение связи экономических явлений.

Значимым в экономической теории является анализ и синтез. Анализ это расчленение изучаемого явления на составные элементы и детальное изучение каждого из них по отдельности, выяснение его места и роли внутри целого. Синтез – метод, обратный анализу, с его помощью происходит соединение расчлененных и проанализированных элементов в единое целое, раскры-

вается внутренняя связь между элементами, выясняется их взаимодействие, и в результате воссоздается целостное представление о том или ином явлении.

Выяснению сущности явлений служат индукция и дедукция. Индукция предусматривает движение от частного к общему (накопление, систематизация и обобщение фактов с целью формулирования теорий, положений, принципов). Дедукция, наоборот – движение от общего к частному. Хотя индукция и дедукция представляют собой противоположные способы исследования экономических явлений, в процессе познания их трудно разделить.

Полезным методом является единство исторического и логического подходов. Его значение состоит в том, что он позволяет не только выяснить происхождение системы и ее элементов, но также обосновать тенденции развития, его этапы. Экономическая теория должна показать явление в развитии, движении, т.е. исторически. В то же время она рассматривает экономические процессы, свободные от случайностей исторического развития, т.е. логически.

Исторический метод в экономической теории использовала большая группа ученых: Ф. Лист, К. Кнес, Л. Brentано, А. Вагнер, Г. Шмоллер и др. Он включает следующие принципы анализа:

- изучать не абстрактные понятия, а реальные интересы народов, их стремления и достижения в экономике;
- не ограничиваться наблюдением и оценкой современных экономических отношений и связей, а исследовать историю экономических явлений и учреждений от зарождения через этапы развития к современному состоянию;
- исследовать и сравнивать экономические явления и процессы у разных народов, не идеализируя опыт отдельных стран;
- выяснять реальное влияние экономических учреждений на экономическое развитие страны в совокупности положительных и отрицательных воздействий, полезных и вредных последствий.

Исторический метод экономических исследований и описаний широко используется до сего дня.

Многие экономические процессы, явления развиваются на основе постепенных количественных и качественных изменений, поэтому без использования метода качественного и количественного анализа в исследовании экономических систем не обойтись. Такие изменения могут осуществляться до определенного уровня, называемого мерой количественных изменений. Когда дальнейшие количественные изменения становятся невозможными в рамках имеющегося качества, то они предполагают изменение качественное.

Экономические явления нередко исследуются в рамках системного подхода. Это предполагает рассмотрение изучаемого объекта как системы, как совокупности элементов, взаимосвязанных между собой. При этом данная система может являться элементом системы более высокого порядка или уровня. Системный подход предполагает, что экономические явления исследуются по составу и структуре, в определенной субординации, с выделением причинно-следственных связей.

В группе частных приемов выделяют графические, статистические, например, корреляционный анализ, математические методы, например, линейное и динамическое программирование, моделирование, в том числе с использованием компьютерной техники, сравнительный анализ, практический эксперимент.

В последние годы резко возрос интерес к институциональному анализу как отражение необходимости комплексного исследования конкуренции, включая социальные, правовые, культурные аспекты. Из российских учёных метод институционального анализа широко используют Р. Капелюшников, С. Малахов, В. Найшуль, А. Нестеренко, А. Олейник, В. Радаев, В. Тамбовцев, А. Шаститко.

Вместе с тем, в отечественной экономической литературе остаются не исследованными институциональные аспекты становления рыночной конкуренции, определяющие основные тенденции её развёртывания. Применение институционального подхода к анализу конкуренции позволяет доказать, что именно формирование определённых институциональных рамок играет решающую роль в становлении эффективных форм конкурентного взаимодействия. Исследование институциональных условий конкуренции как норм и правил поведения имеет самостоятельное научное значение, поскольку они оказывают доминирующее влияние на характер конкурентного взаимодействия.

В целом, с некоторой долей условности, методология анализа экономической системы, может быть дифференцирована на позитивное (теоретический раздел) и нормативное (прикладной раздел) направления, содержащее рекомендации, принципы, установки, которым надлежит следовать в практической деятельности. И то и другое направление науки развиваются под влиянием практики. Они стремятся постичь суть процессов, происходящих в экономической действительности, понять взаимосвязь факторов, взаимодействие причин и следствий, выявить устойчивые тенденции, прогнозировать вероятный ход событий.

Не следует думать, что методология анализа экономической системы содержит готовые рецепты и решения. Она помогает осмыслить происходящее, оставляя простор для принятия решений и выбора вариантов.

Некоторые авторы утверждают, что анализ экономических явлений позволяет выявить столь же устойчивые закономерности, что и в физических науках. Им возражают, акцентируя внимание на неизмеримо большей сложности общественных явлений по сравнению с физическими или техническими.

Экономическая действительность необычайно многообразна, противоречива и изменчива. И экономическая наука, имеющая дело со столь динамичными и непредсказуемыми феноменами, как правило, не может претендовать на абсолютно точное, адекватное отражение реальных процессов и взаимосвязей. Она постигает истину с известной степенью приближения. По мере происходящих в экономике изменений уточняются или отбрасываются прежние представления, обогащается понятийный аппарат, делаются новые обобщения и выводы.

Дискуссии и споры между сторонниками различных теорий, школ и концепций никогда не утихают. Повышается достоверность выводов и точность прогнозов. Совершенствуются методы анализа. Полнее учитываются новые явления и национальные особенности.

2.2. СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД В ИССЛЕДОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Особенности познания хозяйственной жизни общества на заре цивилизации совпадали с общим философским мировоззрением, объединяя весь процесс познания – доминировала единственная установка на исследование сущности окружающего мира. Необходимость вычленения из общей тайны природы законов функционирования хозяйства вытекала из хода развития человечества и связана с появлением прибавочного продукта. Как только человек научился производить больше того, что ему надо познавательная функция философии существенно возросла.

Выделение экономики в качестве объекта познания не случайно. Само понятие экономики возникло лишь после того, как хозяйственная жизнь в качестве объективного явления выделилась в самостоятельную подсистему общества: «...в ранних обществах экономический процесс институционально оформляется посредством отношений родства, брака, возрастных групп, тайных обществ, тотемных ассоциаций и общественных торжеств. Термин «экономическая жизнь» не имеет здесь очевидного значения».¹

Взгляды людей на происхождение и природу экономических знаний складывались под влиянием общенаучных стандартов, опиравшихся на опыт наук–лидеров. В разное время в этой роли выступали математика, астроно-

¹ *Поланьи К.* Аристотель открывает экономику // Истоки. Экономика в контексте истории и культуры. М.: ГУ ВШЭ. 2004. С. 18.

мия, теоретическая физика, биология. Поэтому исходные постулаты экономической теории имеют разное происхождение. Они отражают повседневный опыт, заимствуются из философской картины мира, религиозных представлений, принимаются в качестве упрощенного представления экономической реальности. Присущий им элемент условности отражен даже в тех категориях и понятиях, которые кажутся вполне очевидными. Поэтому нет абсолютно достоверных теорий.

С течением времени в качестве рабочего инструмента экономистов появилась теоретическая модель, с помощью которой теоретические понятия и реальность стали соотносить между собой, устанавливая между ними связи и отношения, которые предположительно соответствуют связям и отношениям реального мира. Этот факт приобрел существенное логическое значение для разработки теории.

В экономической науке применяется широкий спектр моделей словесных (простейшие метафоры, аналогии, вербальные схемы), мыслительных (используемых в научных рассуждениях), экспериментальных (для осуществления опыта), математических (для описания возможной ситуации) и компьютерных имитационных (конструирования образа реальности). Первой экономической моделью была «Экономическая таблица» Ф. Кенэ (1694–1774), отображавшая кругооборот общественного продукта. Считается, что она построена на метафоре кровообращения.

В современной экономической теории возрастает роль математических моделей, задачей которых является прослеживание сложных взаимосвязей между параметрами и переменными. Используются модели–аппроксимации, отображающие реальность, приближенную к оригиналу и модели–карикатуры, для раскрытия отдельных характеристик объективной реальности¹. Примером модели–карикатуры может служить модель рынка с нулевыми транзакционными издержками.

Экономическая теория как научная дисциплина сложилась в Западной Европе в XVIII в. на основе, во-первых, обобщения идей и опыта эпохи меркантилизма; во-вторых, под влиянием идеала науки, который в век Просвещения опирался на успехи и опыт классической механики. В связи с этим были предложены две разные модели новой науки – политической экономии. Представителем первого направления был Д. Стюарт («Принципы исследования политической экономии», 1867), второго – А. Смит («Исследование о природе и причинах богатства народов», 1776).

Концепция Д. Стюарта базировалась на трех началах: 1) природе человека (приоритет собственных интересов); 2) истории (изменчивость есте-

¹ См.: *Gibbard A. and Varian H. Economic models // Journal of Philosophy. 1978. Vol. LXXV. № 11.*

ственных, геополитических, культурных условий); 3) типе социального строя (модели взаимодействия двух первых начал). Подход Д. Стюарта допускал различную субординацию основных начал и, соответственно, существование различных экономических систем, одновременно оставляя место для проявления воли правителя. По его образному выражению,

Научным идеалом Смита была физика Ньютона. В непостоянстве и разнообразии экономических явлений Смит искал общую природу. Выражением истинной природы экономики он считал траекторию экономического роста («естественное» состояние), которая служит осью притяжения в колебательном движении реальных народнохозяйственных процессов. Теория для Смита была характеристикой экономики в чистом виде, как идеально отлаженного часового механизма: «Человеческое общество, рассматриваемое с абстрактной и философской точки зрения, можно сравнить с огромной машиной, правильные и согласованные движения которой дают массу полезных результатов».¹ В этом его подход радикально отличался от подхода Стюарта, который нацеливал на охват объекта во всей его сложности.

Это обстоятельство способствовало тому, что кристаллизация представлений об экономике как объекте теоретического познания пошла по двум линиям: 1) вокруг материального богатства; 2) вокруг поведения людей, мотивированного исключительно их частными интересами. В результате сформировались две базовые картины экономической реальности: продуктовая (производственно–продуктовая) и поведенческая.²

Эти два направления, формирующие картины экономической реальности сформировали два взгляда на фундаментальные принципы хозяйственной жизни общества как особому типу знания. На этот счет Й. Шумпетер как-то заметил: «Чтобы иметь возможность сформулировать какую бы то ни было проблему, прежде мы должны иметь перед собой образ некоторой взаимосвязанной совокупности явлений в качестве заслуживающего внимания объекта наших аналитических усилий... Такого рода видение не только исторически должно предшествовать началу исследования в любой области, но может и заново вторгаться в историю каждой сложившейся науки всякий раз, когда появляется человек, способный видеть вещи в таком свете, источник которого не может быть найден среди факторов, методов и результатов, характеризующих ранее достигнутый уровень развития науки».³

Представление о картинах экономической реальности это учение не об

¹ Смит А. Теория нравственных чувств. М.: Республика, 1997. С. 305.

² Кондратьев Н.Д. Основные проблемы экономической статики и динамики: Предварительный эскиз. М.: Наука. 1991, с. 88-89.

³ Шумпетер Й.А. История экономического анализа. В 3-х тт. СПб.: Экономическая школа. 2001.

экономическом мире как таковом, а лишь о его репрезентации в научных теориях и моделях

Каждой картине экономической реальности соответствует своя эмпирическая база и свои методы ее изучения. Так, продуктовая картина экономической реальности ориентируется на макроэкономику, работу с макроэкономическими данными. Поведенческая – напротив, ориентируется на микроуровень, ее прерогатива связана с изучением выбора экономических агентов на основе их ожиданий, предпочтений, оценок вероятных исходов, принимаемых решений.

Если одни и те же явления рассматриваются в контексте разных картин экономической реальности, они получают, как правило, альтернативные, контекстно обусловленные, толкования. Например, рыночные цены могут представляться не только как соотношение трудовых затрат (производственно–продуктовая картина экономической реальности), но и как договор, уравновешивающий спрос и предложение сторон (поведенческая картина экономической реальности). Усилившийся в последние годы интерес к институциональному направлению экономической теории, породил институциональную картину экономической реальности. В ее плоскости цена выступает уже как общественная норма обмена.¹

Сама по себе опора на определенную картину экономической реальности не предполагает замкнутости на соответствующее предметное поле, ибо хозяйственные процессы складываются из действий людей, а эти действия соотносятся с материальными и институциональными условиями, в результате общий результат выражается в некоторой совокупности благ, удовлетворяющих человеческие потребности. Выбор той или иной картины экономической реальности при осуществлении экономического анализа – есть выбор ракурса рассмотрения объекта: что принимается в качестве предпосылок, как разграничиваются параметры и переменные и т.д.

«Экономическая наука – это не наука в том же смысле, в каком говорят об акустике как науке, скорее это наука в том смысле, в каком таковой считается «медицина» – сгусток плохо скоординированных и пересекающихся областей знания»². Поэтому наличие различных картин экономической реальности неотъемлемая черта современной экономической теории, отражающий многомерный характер экономики как объекта познания, выражающийся в расширении спектра теоретических поисков. Экономической теории на все случаи жизни, возможно, и не существует.³

¹ *Ананьин О.И.* Структура экономико–теоретического знания: методологический анализ. М.: Наука. 2005.

² *Schumpeter J.A.* History of Economic Analysis. NY.: Oxford University Press, 1954.

³ *Hicks J.* 'Revolutions' in economics // *Latsis S.* (ed.) Method and Appraisal in Economics. Cambridge: Cambridge University Press. 1976. P.208.

2.3. ПОСТРОЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ГРАФИКОВ

График есть не что иное, как изображение определенной математической зависимости в виде кривой, характеризующей основные параметры возможных ее изменений. В построении графика участвуют две величины: функция и аргумент.

Функция – зависимая переменная, которая отражает влияние какой-либо определенной величины на взаимосвязь между явлениями. Например, функция полезности описывает взаимосвязь между различными товарами и услугами, предлагаемыми экономикой, и предпочтениями индивидов. Функция сбережения – соотношение, устанавливающее зависимость общего уровня сбережений от величины реальных доходов населения. Аргумент же – независимая переменная величина. Например, в формуле

$$Y = f(X)$$

Y – является зависимой переменной, функцией X , а X есть аргумент функции. Экономист может прочесть эту формулу так: « Y является функцией аргумента X ».

Допустим, покупатели могут купить определенное количество благ Q_d , которое выступает функцией цены этих благ. Тогда формула приобретет следующий вид:

$$Q_d = f(P)$$

В полученной формуле Q_d является функцией, а P – аргументом. Таким образом, в экономических графиках в качестве аргумента, как правило, выступает цена (P), а в качестве функции – количество какого-либо товара (Q).

Если выразить указанную зависимость цифровым рядом, можно получить таблицу, иллюстрирующую взаимосвязи между независимой переменной и зависимой переменной (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Зависимость между ценой и количеством потребляемых благ

Цена (P), руб. за единицу	Количество потребляемых благ, (Q) единиц	Цена (P), руб. за единицу	Количество потребляемых благ, (Q) единиц
1	8	5	4
2	7	6	3
3	6	7	2
4	5	8	1

Таблица 2.1 дает информацию о том, как изменяется количество приобретаемых благ в зависимости от уровня цен. Имея такую информацию, легко представить себе указанную в табл. 2.1 зависимость в виде графика. Для это-

го необходимо построить оси ординат, где по вертикали отложить значения цены, а по горизонтали – количество благ. Тогда каждой паре значений на графике будет соответствовать определенная точка. Например, для пары цифр 1 (P) – 8 (Q) это точка А, для пары 2 (P) – 7 (Q) – точка Б, для пары 3 (P) – 6 (Q) – точка В и т.д. (рис. 2.2).

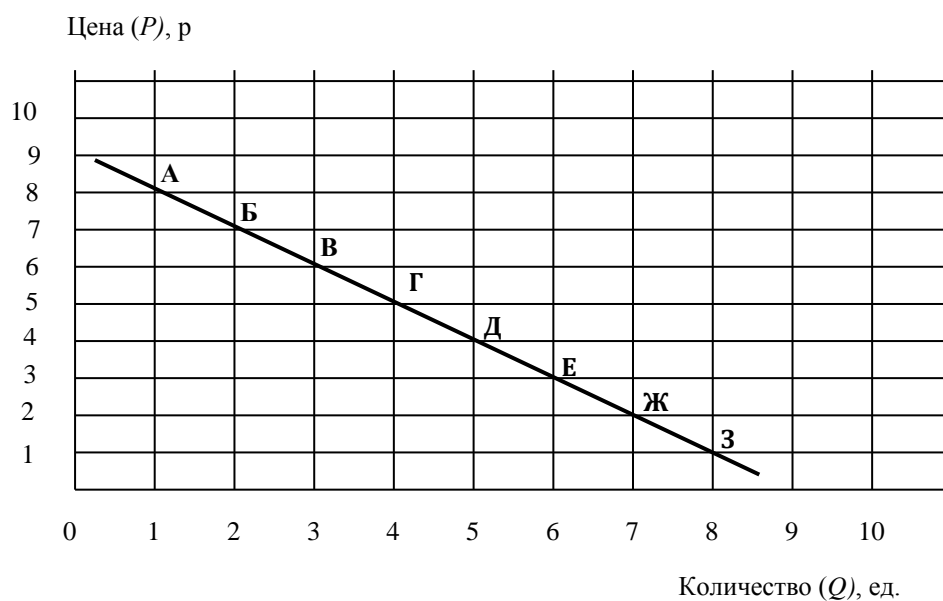


Рис. 2.2. Графическое изображение зависимости между ценой и объемом потребляемых благ

Зависимости бывают прямые и обратные. На рис. 2.2 изображена обратная зависимость между аргументом и функцией. То есть при минимальном значении аргумента функция достигает максимальной величины и наоборот. На графике обратная зависимость изображается в виде нисходящей линии. Следовательно, можно предположить, что прямая зависимость будет характеризоваться восходящей линией. Прямая зависимость показывает изменение и функции, и аргумента в одном направлении. Например, если доход увеличивается, то увеличивается и объем потребления. А обратная зависимость характеризуется изменением функции и аргумента в разных направлениях. В нашем случае, например, при увеличении цены снижаются объемы потребления материальных благ. То есть цена растет – количество потребляемых благ сокращается. Цена падает – количество потребляемых благ растет. Пример графического изображения прямой зависимости приведен на рис. 2.3. Определяющей на обоих графиках является крутизна

наклона линии. Несмотря на кажущуюся одинаковость линии несут различную информацию. Линия на рис. 2.3 показывает следующие изменения зависимостей:

$$\text{Наклон линии} = \frac{\text{вертикальное изменение}}{\text{горизонтальное изменение}} = \frac{1-2}{8-7} = -1.$$

Величина дохода (R), р.

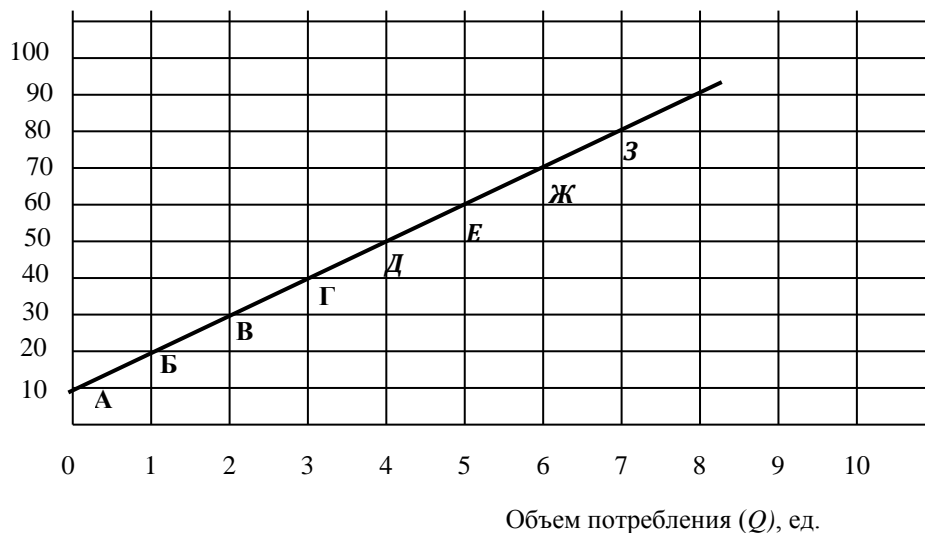


Рис. 2.3. Графическое изображение прямой зависимости между величиной дохода и объемами потребления материальных благ

Знак «минус» показывает обратную зависимость между переменными. Наклон линии на рис. 2.3 дает уже другие значения зависимостей:

$$\text{Наклон линии} = \frac{20 - 10}{2 - 1} = 10/1$$

Отсутствие знака «минус» показывает прямую зависимость между переменными. Значение $10/1$ подразумевает, что при вертикальном изменении, равном 10, горизонтальное изменение составит всего лишь единицу.

Помимо линейных зависимостей, которые иллюстрируют рис. 2.2 и 2.3, в экономических графиках часто встречаются нелинейные зависимости. Наклон нелинейной кривой определяется с помощью касательной. Разберем этот случай на примере (рис. 2.4).

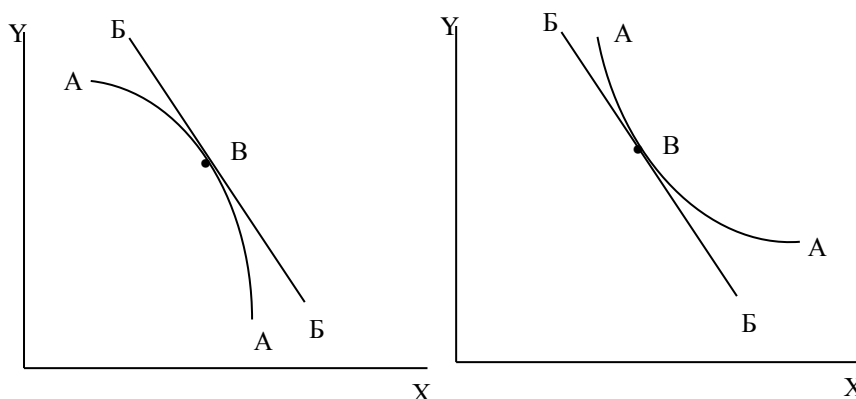


Рис. 2.4. Определение наклона нелинейных кривых

Для определения параметров наклона нелинейной кривой необходимо провести прямую линию к той точке, где мы хотим провести измерения. В нашем случае прямая ББ является касательной к кривой АА в точке В. Проведя прямую линию, мы можем определить параметры точки В аналогично формуле наклона кривой 2.3 и 2.4. Отличием является то обстоятельство, что в случае с определением наклона нелинейной кривой мы определяем не общий ее наклон, а лишь наклон в определенных точках. Например, точке В.

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

1. Принципы экономических исследований:
 - экономическая теория и методология;
 - методологические подходы и их характеристика;
 - позитивная и нормативная экономическая теория;
 - картины экономической реальности;
2. Построение экономических графиков:
 - аргумент и функция в экономических зависимостях;
 - методы изображения экономических зависимостей;
 - угловой коэффициент и его роль в прочтении экономических графиков;
 - определение наклона линейных и нелинейных кривых;

Рекомендуемая литература

Сидоров В.А. Экономическая теория: учеб. для вузов / В.А. Сидоров. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2014. С. 10–20.

Ананьин О.И. Ананьин О. И. (2013). Онтологические предпосылки экономических теорий. М.: Институт экономики РАН.

Мамаева Л.Н. Экономическая теория: учебник. – Ростов н/Д: Феникс, 2015. С. 5–30.

Общая экономическая теория: Учебник / В.З. Баликоев. - 16-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015.

Темы рефератов и докладов

1. Философские проблемы экономики
2. Дуализм картины экономической реальности
3. Методология экономического анализа
4. Роль экономической теории в конструировании рыночного пространства России.

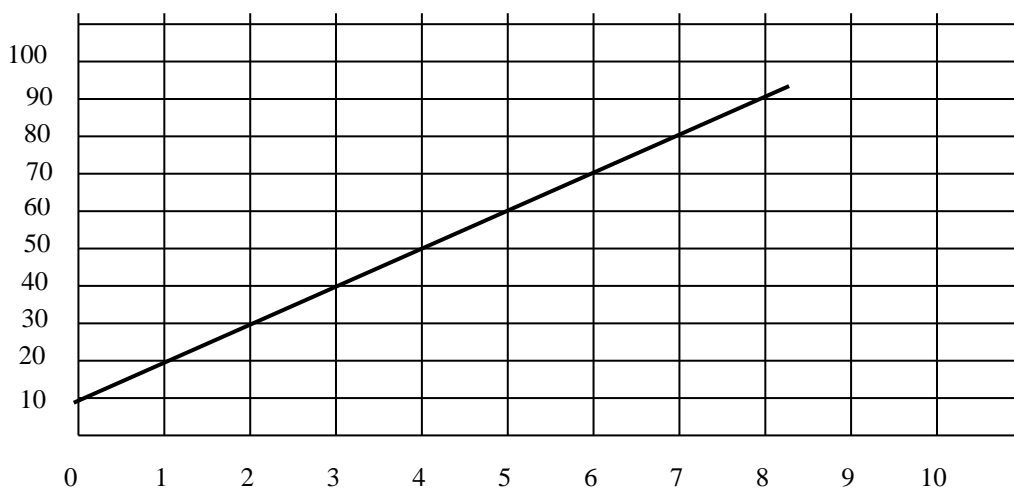
Термины и понятия

Аргумент	Модели-карикатуры
Диалектика	Монографический метод
Институционализм	Научная абстракция
Метафизика	Онтология
Метод	Рационализм
Методика	Синергетика
Методология	Субъективизм
Модели-аппроксимации	Угловой коэффициент
Функция	Эмпиризм
	Экономическая реальность

Контрольные вопросы и задания

1. Что собой представляет экономическая методология?
2. Назовите основные методы экономической теории.
3. Дайте характеристику диалектике, чем она отличается от метафизики?
4. Что собой представляет метод монографического анализа?
5. Дайте характеристику позитивным и нормативным утверждениям.
6. Опишите процесс развития познания экономической реальности.
7. Почему приходится говорить о дуализме картины экономической реальности?
8. Что собой представляет производственно-продуктовая онтология?
9. Что Вы можете сказать о психологической онтологии?
10. Назовите основных представителей производственно-продуктовой и психологической онтологий?
11. Составьте таблицу на основе данных, изображенных на графике.

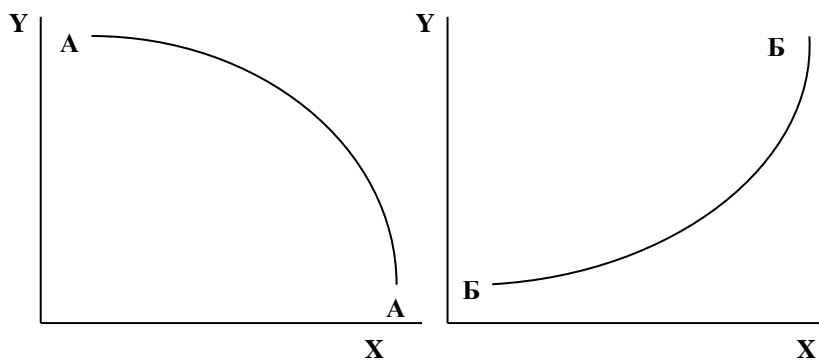
Величина дохода (R), р.



Объем потребления (Q), ед.

12. Составьте график на основе следующих данных: сбережения: 0, 10 000, 20 000, 30 000 р.; Доход: 1 000, 20 000, 40 000, 60 000 р.

13. Определите на приведенном графике, каким – положительным или отрицательным – является ли наклон кривых АА и ББ.



3. НАЧАЛА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Для понимания сути экономической теории существует базовый объем знаний, накопленный за время ее развития, он позволяет обсуждать ключевые проблемы познания хозяйственной жизни общества. Среди фундаментальных начал экономической науки выделяются полезность, рационализм и время.

Основные вопросы темы

1. Полезность.
2. Рациональность.
3. Время.

3.1. ПОЛЕЗНОСТЬ

Основным вопросом любой науки является вопрос начала: с чего начинается теория? Постановка этого вопроса характерна и для экономической теории. Абсолютное большинство современных экономистов полагает, что основание экономической теории представлено в первую очередь функцией полезности. Имея дело с трудовыми, денежными и другими факторами, рыночные агенты ведут себя избирательно – одно они предпочитают другому. В системе этих предпочтений, вне всякого сомнения, решающим фактором является полезность.

Представление о полезности предполагает выяснение природы ее начала. В основе понимания категории полезности лежат работы ранних английских утилитаристов, философского направления, согласно которому ценность поведения человека определяется его полезностью. Сама полезность представляется как удовольствие или счастье, полученное всеми участвующими сторонами за время действия поступка. В основе такого понимания полезности лежат ценностные учения, согласно которым, высшей ценностью является удовольствие или счастье. Так, например, один из основоположников утилитаризма И. Бентам полагал, что применительно к человеческому обществу «...неизменным свойством выступает желание увеличить сумму всех удовольствий».¹ Ссылка экономистов на психологию объясняется тем, что речь идет о ее междисциплинарном соотношении с экономической наукой. Примером является глубокое проникновение идей утилитаризма в работы маржиналистов, которые постулировали психологический гедонизм: любой гражданин в своём экономическом поведении стремится к максимизации удовольствия, и именно исходя из этого принимает решения о вступлении в какие-либо товарно-денежные отношения. Если в работах Бентама индивид еще может совершать ошибки в выборе оптимальной траектории до-

¹ *Bentham J. An Introduction to the Principles of Morals and Legislation. Kitchener, 2000. P. 15.*

стижения счастья, то неоклассики наделили человека сверхспособностью безошибочно подсчитывать свои потребности, необходимые для достижения максимального удовлетворения. Для этого они соединили воедино философскую модель индивида-гедониста и принцип убывающей предельной полезности, впоследствии получивший название первого закона Госсена: «...величина заданного удовольствия неизменно снижается по мере того, как мы беспрепятственно получаем это удовольствие вплоть до достижения полного насыщения».¹

По мере развития экономической теории наши представления о функции полезности становились все более фундаментальными. В этом отношении значительным успехом стала развитая У. Джевонсом, Л. Вальрасом, К. Менгером и другими экономистами концепция предельной полезности. Эта концепция позволила теоретически осмыслить соотношение спроса и предложения, но она не лишена и известных слабостей.

Предметом исследования маржиналистов стало поведение *homo economicus* (человека экономического), созданного на основе синтеза принципов гедонизма (учение о том, что удовольствие является высшим благом и смыслом жизни) и убывающей предельной полезности. Понятно, что такого человека в реальной жизни просто-напросто нет, тем не менее опорная конструкция маржинализма опиралась на его поведение. Давая характеристику этому человеку С.И. Булгаков заметил: «он ... не ест, не спит, а все считает интересы, стремясь к наибольшей выгоде с наименьшими издержками; это счетная линейка, с математической правильностью реагирующая на внешний механизм распределения и производства».² Совершенно очевидно, что объектом исследования в такой постановке вопроса могла выступать только абстрактная экономическая система как единственно возможная среда обитания подобного индивида, находящаяся в состоянии равновесия, удовлетворяющем двум условиям: спрос совпадает с предложением, а потребители и производители полностью и всегда удовлетворяют свои интересы и не стремятся изменить текущую ситуацию. Согласно Л. Вальрасу, для достижения рыночного равновесия достаточно, чтобы действительный спрос на каждый из двух товаров был равен его действительному предложению.³

Надо заметить, что психологическая концепция полезности не позволяет объяснить поведение экономических субъектов однозначно, всегда возникают определенные противоречия. Например, согласно концепции потребности

¹ An Eponymous Dictionary of Economics: a Guide to Laws and Theorems Named After economists. Northampton, 2004. P. 94

² Булгаков С.И. Народное хозяйство и религиозная личность (http://lib.unidubna.ru/search/files/phil_bulgakov_relig_lic/~phil_bulgakov_relig_lic.htm).

³ Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии. М., 2000. С. 53.

людей определяют величину полезности приобретаемых ими товаров, тогда как сами эти полезности не удастся измерить. Для объяснения поступков людей необходима шкала предпочтений, однако найти ей обоснование в интенсивности потребностей не удастся. К делу подключили математический аппарат и родилась идея кривых безразличия, где все определяла логика выбора. Решающего успеха в развитии этой идеи удалось достичь В. Эджуорту (1845–1926), И. Фишеру (1867–1947), В. Парето (1848–1923), русскому экономисту Е. Слуцкому (1880–1948) и Дж. Хиксу (1904–1989).

Отсюда возникло два подхода к пониманию полезности. Первый, количественный, в рамках которого полезность можно было измерить с помощью ютилей – специально предложенной величины. Этот подход получил название кардиналистский или количественный. Вторым подходом, основывавшемся на кривых безразличия и рассматривавшем поведение потребителя в процессе выбора продуктового набора. Его стали называть ординалистским или порядковым.

По сути, теория предельной полезности выступила как новая концепция стоимости, базирующаяся на субъективной оценке хозяйствующим субъектом полезности каждой дополнительной единицы потребляемого блага. Естественно, подобный субъективно-психологический подход, придающий решающее значение не производству, а потреблению, в корне отличался от классической политической экономии, связывавшей происхождение ценности с издержками производства, определяющимися, в конечном счете, количеством затраченного труда. Формализация узлового положения маржиналистской теории стоимости, исходящей из того, что производственные затраты не принимают прямого участия в процессе образования стоимости, которая зависит исключительно от последней полезности, удалась Джевонсу: «...издержки производства определяют предложение – предложение определяет последнюю степень полезности – последняя степень полезности определяет стоимость».¹

К началу 1950-х гг. было выяснено, что для объяснения поведения людей в условиях неопределенности, связанных с риском будущих поступков, концепции порядковой полезности недостаточно, поскольку порядковые характеристики функций полезности могут быть использованы для объяснения выбора только среди безрисковых альтернатив. Для объяснения выбора среди альтернатив, предполагающих риск, требуются численные характеристики. Так появилась новая концепция – теория выбора максимальной ожидаемой полезности, состоящая в том, что некоторым исходам приписывается численная величина, называемая полезностью (u), которая может реализо-

¹ *Jevons W.S. The Theory of Political Economy. London–New York, 1888. P. 101.*

ваться с определенной долей вероятности. Субъект выбирает среди альтернатив ту, для которой ожидаемая полезность будет максимальна, то есть обладает наибольшей полезностью.

Теория ожидаемой полезности была воспринята многими экономистами как реанимация кардинализма, ушедшего ранее в тень под давлением идей ординализма. На самом деле это не так, поскольку теория максимальной ожидаемой полезности имеет дело с полезностью, выбранной из нескольких сущностей. «Измерение в самом широком смысле слова понимается как приписывание чисел сущностям».¹ Измерение всегда есть актуальный процесс сопоставления сущностей, являющихся объектами экономической теории. Измеряется настоящее, а не будущее. Это обстоятельство имеет решающее значение в понимании существа полезности.

В итоге многолетнего изучения функция полезности была определена с точностью до монотонно возрастающего преобразования. В иллюстративной форме это означает, что графики функций полезностей одного потребителя подобны по форме, но не тождественны друг другу.

Таким образом, категория полезности исходит из анализа спроса, понимаемого как сумма субъективных наборов спроса, с которыми выступают отдельные субъекты. Субъективный набор спроса зависит от полезности блага, то есть именно спрос определяет объем производства, которое возникает только тогда, когда затраты, представляющие собой отрицательную полезность, уравниваются с положительной полезностью. Отсюда научный интерес к анализу конкретных величин: рыночных цен, их колебаниям, объемам потребления, временным ограничениям и т.п. Связано это с тем, что каждый производственный процесс имеет свою длительность, и потому каждый экономический период испытывает действие различных сил. Силы, действующие в течение короткого периода, могут отличаться от сил, действующих в течение длительного периода. Спрос, в некоторых случаях, особенно в короткие периоды, оказывать влияние на колебания цен. Длина периода оказывает влияние на экономическое мышление, изменяя его. В короткие периоды, например, определяющими становятся текущие затраты, которые производятся для того, чтобы удовлетворить потребности непосредственного функционирования. Например, владелец компании больше не учитывает вложенный капитал даже если он не получает прибыли, позволяющей восстановить основной капитал и улучшить производственное оборудование, он продолжает производство до тех пор, пока получает от продажи произведенного продукта капитал, необходимый для покрытия текущих издержек: заработ-

¹ Алчиан А. Значение измерения полезности // Вехи экономической мысли. Т.1. Теория потребительского поведения и спроса / Под ред. В.М.Гальперина. - СПб.: Экономическая школа, 2000. С. 337.

ной платы и сырья. Характер такого мышления можно показать на бытовом примере. Предположим, у вас есть автомобиль, приобретя который вы тут же забываете о том, что сделали затраты на его покупку, вы не ведете ежедневного учета амортизации, затрат на крупные ремонты, а учитываете только текущие расходы на бензин и гараж. Получается, что эти расходы становятся определяющими – вы ездите на машине до тех пор, пока способны оплатить бензин и гараж. Как только вы задумаете сменить машину, сразу же проблема износа станет чуть ли не главной.

Отсюда появляется проблема времени в оценке экономической реальности. На разных этапах развития экономической теории логическое понятие «период», соответствующее единице времени, за которую происходит явление, подвергалось разной оценке. Например, экономисты-классики сосредоточили свой анализ на качественной стороне явлений, на том, что представляло точку равновесия системы, то есть на длительном периоде. Наоборот, экономисты субъективного направления экономической науки развивали свой анализ на основе короткого периода, поскольку полезность возникает лишь во время потребления блага.

Именно этими обстоятельствами объясняется выделение временных периодов для оценки степени полезности. Были установлены:

- кратчайшие периоды, длительностью в один или несколько дней;
- короткие периоды, длительностью от нескольких месяцев до года;
- периоды умеренной продолжительности, равные десятилетию или даже меньше;
- полные длительные периоды, равные смене одного поколения (20–25 лет);
- длиннейшие периоды, равные смене двух поколений (40–50 лет);
- вековые периоды или вековые изменения.¹

Такая сложная иерархия используется для анализа различных экономических явлений. Предполагается, что за время короткого периода изменений в производственной структуре не происходит, стало быть, проблема эффективности может быть решена исключительно за счет интенсивности использования оборудования. Напротив, в течение длительного периода изменяются все факторы производства.

Таким образом, проблема полезности переключалась в проблему времени, которая не ограничивается проблемами анализа, такими например, как изменения, происходящие в системе за короткие или длительные периоды, а вторгается в область праксиологии – учения о человеческой деятельности, реали-

¹ *Пезенти А.* Очерки политической экономии капитализма. В 2-х т. Т. 1. М.: «Прогресс», 1970. С. 165.

зации человеческих ценностей с точки зрения установления их эффективности.

3.2. РАЦИОНАЛЬНОСТЬ

Хозяйственная деятельность человека всегда рациональна. Она всегда состоит в удовлетворении определенных желаний. Применительно к средствам, избираемым для достижения цели, понятие рационального подразумевает оценку целесообразности и адекватности применяемых процедур.¹ Следует различать рационализм и рациональность. Рационализм – направление в науке, признающее разум основой познания и поведения людей. Рациональность – разумность, рассудочность, обоснованность действий. Рациональность может быть определена следующим образом: субъект никогда не выберет альтернативу X , если в то же самое время ему доступна альтернатива Y , которая, с его точки зрения, предпочтительнее X .

Термин «рациональный» заслуживает особого внимания. Латинское «*ratio*» означает расчет, некоторую последовательность акций, ведущих к достижению цели. Там, где есть ценность, присутствуют и цель, и расчет, а значит, и рациональность. Рациональность выступает продолжением концептуальности.

Считается, что постулат рациональности является основополагающим для современной экономической науки.

Экономическая теория рациональность связывает с экономическим поведением. *Рациональное экономическое поведение* – стремление индивидуума получить максимальный результат при минимальных затратах в условиях ограниченности используемых возможностей и ресурсов.

Концепция рациональности человека опирается на предпосылку о том, что в свободном конкурентном обществе выигрывает тот, кто ведет себя рационально, и проигрывает тот, кто не придерживается рационального поведения.

Наличие разума считается достоинством действующего человека. Именно этот постулат лежит в основе концепции рациональности. В экономической теории концепция рациональности была существенно актуализирована за счет идеи максимизации функции полезности, использования различных способов математического программирования и теории игр. Мировоззренческой основой концепции рациональности являются принципы методологического индивидуализма и экономического империализма. Принцип методологического индивидуализма построен на том, что субъект руководствуется устойчивой системой своих личных предпочтений и стремится обеспечить

¹ Мизес, Людвиг фон. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / пер. с 3-го испр. англ. изд. А.В. Куряева. – Челябинск: «Социум», 2005. С. 23.

себе максимальную полезность. Принцип экономического империализма заключается в распространении принципа методологического индивидуализма на неэкономические науки.

Представления о рациональности изменяются. До середины XX в. рациональность понималась как однозначное следование из одних аргументов других, сопровождаемое соответствующими количественными расчетами. Современный рационализм приобрел вероятностный вид. Узкое понимание рациональности оказалось недостаточным для задач экономической прагматики.

Существуют три основные формы рациональности: максимальная (полная), ограниченная, органическая.

Максимальная (полная) рациональность предполагает выбор лучшего варианта из всех имеющихся альтернатив. Этому принцип лежит в основе неоклассической экономической теории, рамках которого фирмы представлены производственными функциями, потребители связаны функциями полезности, распределение ресурсов между различными сферами экономики рассматривается как данное, а оптимизация является основой любых действий экономических агентов.

Ограниченная рациональность – атрибут институциональной экономической теории. Она представлена познавательной предпосылкой, которая принята в концепции транзакционных издержек, предполагающей, что субъекты в экономике стремятся действовать рационально, но в действительности обладают этой способностью лишь в ограниченной степени. Ограниченность связана с использованием такого ресурса, как интеллект. Существует стремление сэкономить на нём, для этого либо уменьшаются издержки в ходе самих процессов принятия решения (за счет личных способностей, владения большим количеством информации, опытом и т.д.), либо обращаются к помощи властных структур.

Проблема ограниченной рациональности появилась в связи с тем, что многие экономисты не поддерживали позиций «максималистов», мотивируя это тем, что требование максимизации полезности оказывается излишне «жестким», не соответствующим реальности. Намного более реалистичным является положение, согласно которому субъекты экономики будут стремиться достигнуть удовлетворения своих стремлений.

Надо сказать, что идей ограниченной рациональности нашла поддержку среди экономистов. Было выдвинуто достаточное число аргументов в ее пользу: экономический субъект обладает не всей информацией, а тот, кто обладает ею, не в состоянии обработать ее исчерпывающим образом; он неминуемо ошибается, руководствуется привычками и неосознаваемыми мотивами, испытывает антипатию к целеполаганию и выбору наилучшего состоя-

ния; его индивидуальные предпочтения неустойчивы и к тому же не согласуются с общественными нормами, а их также необходимо учитывать.

В то же время, теория ограниченной рациональности не свободна от неточностей. Так само определение ограниченной рациональности включает в себе возможность различных его интерпретаций. Такая предпосылка является слишком большим отступлением от принятой в экономической теории относительной поведенческой точности. То есть говорят, что ее приверженцы размывают границы неопределённости, принятой в классической теории.

Появление концепции ограниченной рациональности объясняется необходимостью объединить в одном мотиве ориентацию на экономное использование ограниченных ресурсов и стремление к изучению институтов как поведенческих шаблонов в условиях ограниченной информации.

Органическая рациональность – слабая рациональность процесса. Она активно используется в эволюционном подходе. Такая форма рациональности изначально присуща человеку. Представители австрийской школы экономической теории, связывают её с процессами более общего характера – институтами денег, рынков, аспектами прав собственности и так далее. Существуют такие ситуации, когда незнание «оказывается даже более «эффективным» для достижения определенных целей, нежели знание этих целей и сознательное планирование их достижения».¹

Все приведенные формы рациональности (максимизация, ограниченная и органическая рациональность) дополняют друг друга, но используются разными школами для достижения различных целей.

Общий смысл рациональности заключается в следовании своим интересам (поведение), которое дифференцируется на три формы: оппортунизм, простое следование своим интересам и послушание.

Под оппортунизмом понимают следование своим интересам, в том числе и обманным путем, включая сюда такие явные формы обмана, как ложь, воровство, мошенничество, но едва ли ограничиваясь ими. Намного чаще оппортунизм подразумевает более тонкие формы обмана, которые могут принимать активную и пассивную форму, проявляться *ex ante* и *ex post*.² В общем случае речь идёт только об информации и всём, что с ней связано: искажения, сокрытие истины, запутывание партнера.

Оппортунизм является такой формой поведения экономического агента, когда им предоставляется искажённая информация для запутывания партнера, что усложняет экономическое взаимодействие и организацию как до за-

¹ Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. Т.1. Вып.3. 1993. С.42-43.

² Уильямсон О. Там же. С.43.

ключения сделки так и после. Примером оппортунизма является проблема неблагоприятного отбора, когда продавец скрывает реальное качество товара (*ex ante*), или ситуация риска безответственности, когда защищённый профсоюзом работник уклоняется от интенсивного труда (*ex post*).

Простое следование своим интересам – вариант эгоизма: стороны вступают в процесс обмена, заранее зная исходные положения, все их действия оговариваются, сведения об окружающей действительности известны, контракт выполняется, цель достигается. Не существует никаких препятствий в виде нестандартного или нерационального поведения, а также отклонения от правил.

Послушание – крайний случай монолитного коллективизма, где плановые задания в централизованном порядке выполняются функционерами, которые полностью идентифицируют себя с поставленными перед ними глобальными задачами.¹ В чистом виде послушание скорее применимо к изучению эволюции социализации человека, чем к объяснению мотивов при принятии решений, так как за него решают другие.

Важную роль в экономической теории играет рациональность экономического поведения, для объяснения которого используется модель экономического человека «*homo economicus*». Анализ экономического поведения людей в рамках этой модели предполагает использование постулата о рациональном поведении человека, максимизирующего свои выгоды и минимизирующего затраты, свободного в выборе поставленных целей, способов их достижения и обладающего всей полнотой информации.

Создание модели человека экономической наукой предполагает абстрагирование от многих реально существующих черт и качеств человеческой натуры. Экономическая теория рассматривает модель человека как инструмент исследования, определенную теоретическую предпосылку. К настоящему моменту сложились три направления моделирования человека.

Первая – главный мотив деятельности эгоистический, денежный интерес. В соответствии с этой теоретической конструкцией индивид ведет себя так, чтобы максимизировать полезность в рамках определенных ограничений, основным является денежный доход. Здесь «*homo economicus*» выступает как рациональный индивидуум, он обладает таким уровнем интеллекта, информированности и компетентности, который в состоянии обеспечить реализацию его целей в условиях свободной конкуренции. Среда, в которой действует «*homo economicus*» выступает как ничем не деформированная рыночная структура, простая совокупность хозяйствующих субъектов, не испы-

¹ Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. Т.1. Вып.3. 1993. С. 46.

тывающая никакого воздействия извне, где обеспечивается соблюдение «правил игры» всеми членами общества. Эта модель широко используется в маржинализме и классической неоклассической экономической теории.

Вторая модель «*homo economicus*» основана на гипотезе ограниченной рациональности. В ее рамках субъект не только стремится к максимизации личной выгоде, но и наделен чертами альтруизма и самоограничения, которые радикально влияют на результаты его выбора. Существует стремление не только к материальным благам, но и соблюдению традиций, привычек, желанию наслаждаться жизнью и пр. При этом достижение поставленных целей из-за неполноты информации, несовершенства интеллекта, стереотипности поведения затруднено. Экономика имеет сложную структуру, для поддержания которой в состоянии равновесия требуется вмешательство государства. Эта модель распространена в исторической школе, институционализме и кейнсианстве.

Третья модель «*homo economicus*» отражает современные реалии хозяйственной деятельности и представляет его как субъекта изменяющего мотивацию с все возрастающим значением не столько материальных, сколько духовных потребностей личности. Главная потребность человека этой модели заключается в свободе самовыражения, духовного самоопределения, выборе типа культуры, общественно-политических взглядов, установлении связей с другими людьми. Экономическая среда, в которой реализуется эта модель, представлена обществом, основанном на демократических и плюралистических началах.

Современный экономический рационализм основывается на следующих положениях:

- а) люди, руководствуясь ценностями, ставят перед собой определенные цели;
- б) достижение цели имеет избирательный характер и связано с реализацией некоторых предпочтений;
- в) многообразие экономических ценностей неизбежно требует их сочетания;
- г) реализация экономических целей предполагает учет внешних факторов.

Оценивая состояние современного экономического рационализма, следует отметить значительный вклад в его развитие представителей неоклассического синтеза. Рационализм укрепляет свои позиции не только во всех областях экономической теории, но и за ее пределами, например в политологии, социологии, правоведении. В конечном счете, рационализм выступает как конкретизация содержания научного метода.

3.3. ВРЕМЯ

Время – следующая опорная конструкция экономической теории. Категория времени связана с действием. В экономической деятельности время является важнейшим фактором, причастным к любой форме процессуальности. Особая актуальность проблемы времени в экономической науке определяется в значительной степени ее прагматическим статусом. При ее осмыслении экономисты встречаются со значительными трудностями. Экономические феномены реализуются в экономическом времени, в то время как мы наблюдаем за ними во времени календарном. Из-за этого между принятием решения и наступлением последствия такого решения может пройти немало времени, в течение которого первоначальный замысел может измениться. Более того, конечный результат может оказаться неожиданным: два разнонаправленных процесса наслоятся друг на друга, возникнет сбой, что приведет к наблюдаемому нарушению действия экономических законов.

Время в философском смысле – форма существования бесконечно развивающейся материи. В астрономическом смысле это время, измеренное на основе наблюдений вращения Земли вокруг оси относительно звезд и Солнца. На уровне здравого смысла, время – промежуток той или иной деятельности, или определенный момент, в который происходит что-нибудь.

В экономике время – период реакции факторов производства, ведущее к изменению объемов производства и предложения конкретных активов на изменение общей экономической ситуации. Под временем реакции понимается длительность процесс адаптации экономики (активов предприятия) к изменению внешних условий. Под изменением общей экономической ситуации понимается трансформация потребностей, ведущая к изменению спроса и технологий.

Экономическое время выступает многомерным пространством хозяйственной деятельности субъектов, интегральным измерителем затрат ресурсов и хозяйственных результатов, регулятором экономических процессов и синхронизатором изменений институциональных и технологических систем.

Широко распространенное отождествление экономического времени с календарным временем есть не что иное, как рецидив натурализма.

Время для экономической науки невозможно определить единственным понятием. В онтологическом и гносеологическом аспектах познания экономическое время двойственно: с одной стороны, его существование не подвергается сомнению и потому объективно, с другой стороны, оно наполнено содержанием в различных формах социально-исторических, экономических событий, что делает его восприятие субъективным.

Различные проявления времени рожают двойственное представление о нем, например, экономическое время воплощает в себе количественные и качественные изменения – универсальный измеритель хозяйственных процессов и качественный показатель уровня развития общества и отдельных субъектов. Как измеритель время есть форма объективной экономической действительности, которая выступает в качестве всеобщей меры неравномерной длительности реально существующих и сменяющих друг друга экономических явлений и процессов. Этот факт позволяет дать количественную оценку экономическим событиям посредством астрономического времени. Качественные характеристики времени связаны с формой экономической действительности, как ее представляет субъект. Количественно-качественное восприятие экономического времени позволяет рассматривать его как регулятор хозяйственного развития общества.

Действие всегда направлено в будущее, оно может повлиять только на будущее, но никогда на настоящее. Человек осознает время, когда планирует превратить не удовлетворяющее его настоящее состояние в более удовлетворительное будущее состояние. Именно желание улучшить условия своей жизни помогает человеку осознать время и изменения, происходящие во времени. Действие это всегда реальное настоящее, пограничная линия разделяющая прошлое и будущее. Настоящее есть продолжение условий и возможностей, обеспечивающих действие. Каждый вид деятельности требует особых условий, поэтому для различных видов деятельности понятие настоящего различно, оно включает в себе столько времени, сколько отведено для деятельности.

Человек поставлен в условия уходящего времени вследствие чего возникает проблема экономии времени. Она не зависит от экономии товаров, поскольку даже в период изобилия человек вынужден экономить время, распределять его между отдыхом и занятостью, видами отдыха и занятости. Поэтому время превращается в редкий фактор, заставляя человека регулировать несовместимые состояния удовлетворения. Отсюда возникает проблема соотношения действий во времени. Она ценна еще и потому, что шкала ценности появляется исключительно лишь в настоящем времени, в результате реального действия.

История экономического знания о времени представлена сменой учений как об однородной длительности и параметре количественных изменений, характеризующих экономическую деятельность человека и общества. Уже выдающиеся мыслители Древнего мира обращали внимание на уникальную ценность времени и привлекали шкалу времени для описания хозяйственной деятельности людей. Именно возникновение представлений о рабочем времени как измерителе стоимости и регуляторе развития рыночной экономики

выступило концептуальным основанием формирования политической экономики как науки. Все важнейшие открытия и достижения экономической науки стали возможными в результате пересмотра представлений о феномене времени. В конечном счете, все принципиальные различия между сложившимися конкурирующими школами и направлениями основываются на разной интерпретации роли времени в организации хозяйственной жизни общества, различном понимании хода экономических процессов в режиме реального времени. Базовые представления о экономическом времени были заложены в основу современной экономической теории представителями ее различных школ и направлений: А. Смитом, Д. Рикардо, К. Марксом (в экономическую науку проблема времени вошла вместе с теорией трудовой стоимости), А. Маршаллом, Дж. Кейнсом, М. Фридменом и другими.

Представление о времени как о системе действий, свойств и структурной организации материи привело к появлению в XX в. концепции множественности времен. Согласно ей существует неразрывная связь пространства и времени с движущейся материей, появление новых форм ее движения сопровождается становлением качественно специфических форм пространства и времени. Экономическая сторона этой концепции связана с созданием и бурным развитием в 1920–1930-х гг. многочисленных теорий циклов и колебаний. В работах Н.Д. Кондратьева, И. Шумпетера, О. Тоффлера, И. Валлерстайна, Р. Лукаса и многих других выдающихся экономистов убедительно продемонстрирован приоритет реляционно-динамических взглядов на необратимую и неоднородную природу времени. Так пришло понимание экономистами фактора времени, воздействующего на формирование качественно различных стадий и фаз развития экономической системы.

Наиболее глубокое исследование времени в современной экономической науке произошло благодаря институционализму. В трудах Д. Норт и Т. Веблена, экономическое время исследовано не просто как определенный период хозяйственной динамики: краткосрочный, среднесрочный или долгосрочный, но и как фактор формирования социально-психологической основы общества (институтов или обычаев, привычек и правил, определяющих экономическое поведение человека).

В работах Г. Беккера, Дж. Оуэна (вторая половина XX в.) в рамках модернизации идей неоклассического направления о поведении участников хозяйственной деятельности впервые была исследована проблема распределения и эффективного использования экономического времени как ограниченного ресурса, обладающего ценностью.

В последней четверти XX в. была предложена методология, основанная на учете большинства общенаучных представлений о времени. Она позволила: 1) разработать универсальный механизм эволюции экономической систе-

мы на основе процессов наследственности, отбора и адаптации ее элементов; 2) осуществить микроэкономический анализ изменений в поведении экономических субъектов; 3) концентрировать внимание на неравновесных состояниях и качественных изменениях в эволюции системы. Ценным достижением общенаучного представления о времени является разработка механизма самоорганизации экономической системы, который развивается благодаря способности осуществлять под воздействием необратимого и многомерного времени качественный переход к новому более сложному уровню развития. Общим закономерностям самоорганизации экономических систем, основным источником их эволюции выступают неравновесность, неустойчивость, необратимость и нелинейность как основные свойства времени.

Таким образом, сформированный к сегодняшнему дню научный задел, дает возможность рассматривать время как междисциплинарную научную категорию, отмечая его необратимость, нелинейность и неоднородную структуру. Изменение взглядов на природу времени позволяет акцентировать внимание на неравновесных состояниях экономики, что меняет методологию экономического анализа, позволяя описывать динамический механизм самоорганизации экономических систем.

Разнонаправленность экономических процессов – есть правило, а не исключение. В экономике постоянно чередуются фазы производства – потребления, которые образуют экономический цикл. Если посмотреть на рисунок 3.1 можно увидеть, что возможны различные ситуации: если производство равно потреблению, синусоида постоянна; если производство меньше потребления, она может все глубже опуститься в отрицательную область, это, в конечном счете, приведет к потере богатства.

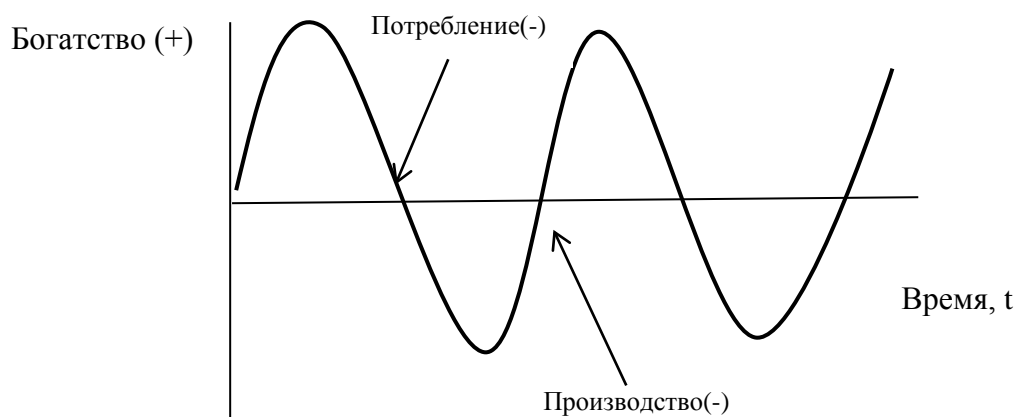


Рис. 3.1. Колебания производства и потребления во времени

Рисунок 3.1. иллюстрирует еще одну сторону времени: человек различает время до того, как достигнуто удовлетворение и время, на протяжении которого это удовлетворение длится. Тот факт, что товары с более длительным сроком службы ценятся более высоко по сравнению с товарами «короткого действия» уже сам по себе является показателем временных предпочтений. Для человека время не однородная субстанция. Временным предпочтением направляется не только первый шаг к удовлетворению какой-либо потребности, но и определяются все последующие шаги. Теорема временного предпочтения: присущая всем людям тенденция предпочитать потребление в настоящее время потреблению в будущем.

Сформулированная теорема означает, что дополнительная (предельная, *marginal*) полезность единицы какого-либо сегодняшнего блага, больше чем дополнительная полезность единицы этого блага, которое может быть в будущем. Для уравнивания этой тенденции, субъект должен в будущем получить больше благ, чем то количество, которым он жертвует в настоящее время. В процентном измерении отношение количества благ, которое заставит субъекта пожелать пожертвовать единицей блага, существующего сегодня, называется коэффициентом временного предпочтения. Оптимальное использование капитала, например, будет свидетельствовать о равенстве коэффициента временного предпочтения норме прибыли на капитал.

Этот факт указывает на ценность времени – временное предпочтение или более высокая оценка удовлетворения потребностей в ближайшем по сравнению с более отдаленным будущим. Ценность времени является существенным элементом человеческой деятельности. Временной элемент играет определяющую роль в формировании цен на все товары и услуги.

Время всегда является интегральной характеристикой процесса от его зарождения вплоть до окончания. Цены и производные от них величины как раз и имеют интегральный характер. Весьма часто проблема времени выступает как представление о периодах и циклах. Фактор времени является «...источником многих величайших трудностей в экономической науке».¹ Для их преодоления используется длительность периодов, вовлекаемых в анализ. Периодичность экономического процесса указывает на его важнейшие структурные особенности, которые тщательно изучаются. Согласно последним исследованиям основной причиной колебаний экономики является прогресс технологии.

Таким образом, всякая экономическая теория является также и теорией экономического времени. Нет такой теории, в которой отсутствовало бы время. «Общее равновесие, при котором действие любого лица предприни-

¹ Маршалл А. Принципы экономической науки. В 3-х т. Т. 1. М.: Прогресс. 1993. С. 174.

мается в условиях полной информации, возможно лишь в мире, лишенном временного измерения, в мире одного мгновения, в мире без будущего».¹ Само по себе состояние общего равновесия вообще не устанавливается, его приходится проектировать в весьма трудоемких исследованиях. Если модель равновесия выработана и рассчитана, то в соответствии с нею можно обеспечить эффективную в ряде отношений эволюцию экономической системы. Исследователи сначала рассматривают равновесные сценарии, а затем, руководствуясь результатами наблюдений, определяют необходимость либо их сохранения, либо отклонения от них. Вся совокупность расчетных цен никогда не наблюдается в эксперименте, и потому их называют неявными. Они выполняют роль ориентиров.

Достоинство проблемы экономического времени состоит в ее увязывании с концепцией оптимальности. О том, что экономическое время содержит черты оптимальности, мир узнал благодаря работам Л. Вальраса.

Благодаря теории Дж.М. Кейнса экономисты познакомились с неопределенностями и вероятностными аспектами времени, которые нашли максимально емкое осмысление в теориях рациональных ожиданий и ожидаемой полезности. В них экономическое время предстает насыщенным ценностными и целевыми аспектами во всем многообразии феномена неопределенности.

Физическое время как таковое экономистов не интересует, а вот экономическая относительность физического времени является уже непосредственной прерогативой экономических исследований. Речь идет о том, что календарное время в состоянии представлять экономические ценности в символической форме. Наконец, экономическое время как таковое, выступает количественной мерой экономических процессов, измеряемых в форме денег.

Эмпирически было замечено, что время бывает равномерно текущим, взрывным и катастрофическим. Наличие спектра времен открывает перед экономической теорией разнообразные возможности. В этой связи приходится констатировать, что проведенные в начале 1990-х гг. в России преобразования имели катастрофический характер. Анализ пореформенных ситуаций в странах бывшего социалистического лагеря показывает, модели переходного времени, выражая глубину и сложную динамику взаимодействия новых и старых методов хозяйствования, складываются под влиянием эффекта асимметрии прошлого и нового времени.

¹ Шэкл Г.Л. Новые направления в экономической теории: 1926–1939 гг. // Современная экономическая мысль. М., 1981. С. 69.

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

1. Функция полезности и время как опорные конструкции экономики:
 - с чего начинается теория: обоснование функции полезности как основания экономической теории;
 - развитие представлений о функции полезности;
 - теория полезности: категориальный аппарат и основные направления;
 - время как экономическая категория: характеристика и классификация;
 - экономическое время и его роль в деятельности человека;
 - колебание производства и потребления во времени.
2. Новый экономический рационализм:
 - постулат рациональности в экономической теории;
 - формы рациональности;
 - экономическое поведение;
 - модели «*homo economicus*».

Рекомендуемая литература

Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. Т.1. Вып.3. 1993. С.46.

Мизес, Людвиг фон. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / пер. с 3-го испр. англ. изд. А.В. Куряева. – Челябинск: Социум, 2005. С. 22–24; 97–100.

Маршалл А. Принципы экономической науки. В 3-х т. Т. 1. М.: Прогресс. 1993. С. 173–177.

Темы рефератов и докладов

1. Функция полезности.
2. Разработка категории «экономическое время» в экономической науке.
3. Время, циклы и экономическая теория.
4. Экономический рационализм в России.

Термины и понятия

Астрономическое время	Предельная полезность
Временное предпочтение	Рационализм
Гедонизм	Утилитаризм
Кардинализм	Физическое время
Методологический империализм	Человек экономический
Методологический индивидуализм	Экономический рационализм
Ординализм	Экономическое время
Функция полезности	Ютиль

Контрольные вопросы и задания

1. Как вы понимаете начала экономической теории.
2. Почему функция полезности является основополагающей в экономике?
3. Объясните суть психологической концепции полезности?
4. Дайте характеристику теории ожидаемой полезности?
5. Можно ли с помощью теории предельной полезности объяснить происхождение стоимости?
6. Обоснуйте актуальность проблемы времени в экономической теории.
7. Раскройте категорию экономического времени.
8. Изложите эволюцию знаний о времени.
9. Почему рациональность выступает необходимым компонентом экономики?
10. Назовите формы рациональности и дайте им характеристику.
11. В чем суть экономического поведения?
12. Охарактеризуйте известные Вам модели «*homo economicus*» .

4. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА

В процессе эволюции жизнь общества приобретает специфические черты, характеризующие облик его хозяйственных связей. В одно и то же время неодинаковый уровень производственных отношений в различных обществах предопределяет пути их экономического и социального развития.

Основные вопросы темы

1. Система экономических отношений.
2. Содержание экономической системы.
3. Типологизация экономических систем.

4.1. СИСТЕМА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Хозяйственная жизнь общества складывается в экономическую систему. Это общий хозяйственный строй страны с присущими ему чертами, закономерностями и тенденциями развития. По существу речь идет обо всей многосложной совокупности экономических отношений. В научной литературе отмечается: «Экономическая система включает все те институты, организации, законы и правила, традиции, убеждения, позиции, оценки, запреты и схемы поведения, которые прямо или косвенно воздействуют на экономическое поведение и результаты»¹.

Другими словами, под экономической системой понимается система общественного производства в виде совокупности производительных сил и производственных отношений. Однако понятие экономической системы значительно шире. Современные экономисты трактуют ее в трех вариациях:

- исторически возникшая или установленная, действующая в стране совокупность принципов, правил, законодательно закрепленных норм, определяющих форму и содержание основных экономических отношений, возникающих в процессе производства, распределения, обмена и потребления экономического продукта;
- совокупность взаимосвязанных между собой экономических элементов, образующих устойчивую целостность;
- специфический преобразователь потока «природа-общество», регулирующий способ превращения природных ресурсов в жизненные блага;
- общественная форма выражения технологического способа соединения факторов производства;
- порядок подчинения нижестоящих органов и должностных лиц вышестоящим по строго определенным ступеням;

¹ Pryor F. Property and Industrial Organization in Communist and Capitalist Nations – Bloomington: Indiana University Press, 1973. – P. 337.

– совокупность всех экономических процессов, совершающихся в обществе на основе действующих в нем имущественных отношений и организационных форм;

– связующее звено системы «природа» и системы «общество».

В этих подходах характерным является наличие двух составляющих: на входе таковыми являются естественные и созданные человеком ресурсы, на выходе – предметы потребления, удовлетворяющие те или иные потребности общества. Иллюстрацией экономической системы может служить рис.4.1.

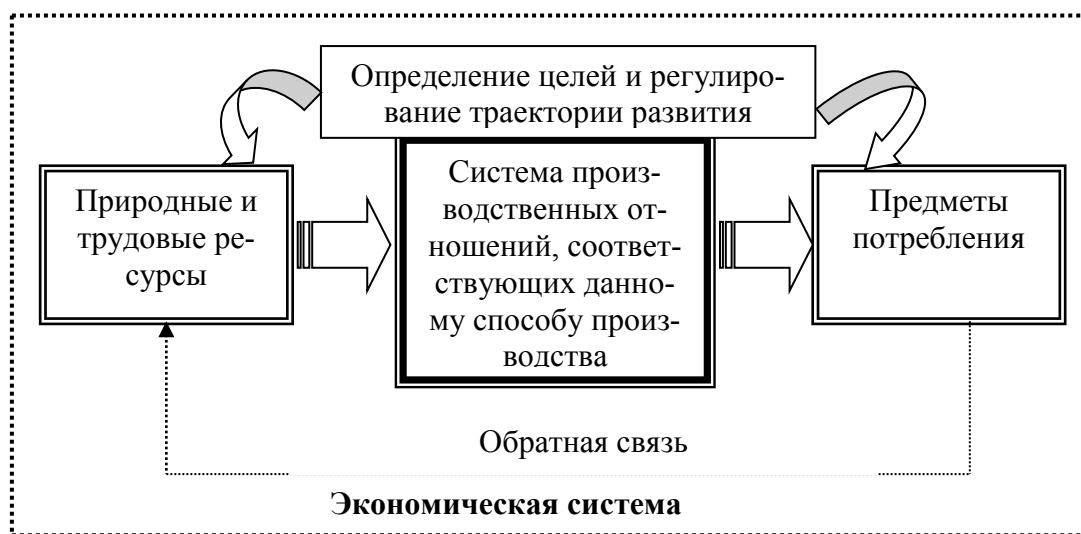


Рис. 4.1. Схематичное изображение экономической системы

Функционирование экономической системы осуществляется посредством процесса переработки природных ресурсов в продукты производства, удовлетворяющие общественным потребностям в жизненных благах.

В ходе функционирования экономической системы происходит изменение и ее состояния. Различают открытую и замкнутую экономические системы. Открытая экономическая система – это система, ориентированная на возможности мировой экономики, активно использующая достижения других стран мира для удовлетворения собственных потребностей, эффективно интегрированная в мировые хозяйственные страны.

Под замкнутой экономической системой понимается система целиком ориентированная на внутренние возможности. В рамках такой системы все деловые операции, финансовые расчеты, хозяйственная деятельность осуществляются внутри одной страны.

Экономическая система рассматривается в состоянии непрерывного функционирования. С этой точки зрения она выглядит как множественность

экономических процессов, совершающихся в обществе. Имеются в виду характер, формы и способы организации хозяйственной жизни.

Границами, разделяющими экономические системы, являются технические и технологические возможности общества. Они проявляются посредством промышленной и научно-технической революций. Промышленная революция отделила индустриальное общество от доиндустриального, а научно-техническая – постиндустриальное от индустриального.

Система экономических отношений выражается и в многообразии подходов к пониманию экономического прогресса, отражающих реальные процессы в обществе. Обычно среди них выделяют формационный, цивилизационный, мирсистемный подходы и теорию постиндустриального общества.

При формационном подходе происходит сравнение общества во времени. Он был основан на теории К. Маркса, которая предполагает эволюцию хозяйственной жизни общества в рамках общественно-экономических формаций: первобытнообщинной, рабовладельческой, феодальной, капиталистической и коммунистической. Главным в них является способ производства и характер отношений собственности. В связи с этим основой общества считается производство материальных благ, необходимых для существования общества и его дальнейшего совершенствования. При этом развитие способов производства рассматривают как историю развития общества.

Ядро формационной теории составляют шесть идей: 1) необходимым условием существования людей является производство материальных благ, оно есть основа всей человеческой деятельности; 2) производство носит общественный характер и происходит в определенной общественной форме. Общественной формой, в которой идет процесс производства, является система производственных отношений; 3) существует несколько типов производственных отношений и несколько качественно отличных систем этих отношений. Отсюда вытекает, что производство может происходить в разных общественных формах. Эти типы общественного производства являются способами производства. Каждый способ производства есть производство, взятое в определенной общественной форме; 4) характер производственных отношений определяется уровнем развития общественных сил, создающих общественный продукт – производительных сил общества. В основе смены систем производственных отношений лежит развитие производительных сил; 5) производственные отношения материальны, материальность заключается в их первичности по отношению к общественному сознанию; 6) система производственных отношений является основой, базисом любого конкретного отдельного общества, а общественно-экономические формации представляют собой такие типы общества, которые являются одновременно и стадиями исторического развития.

Среди недостатков формационного подхода обычно выделяют: упрощенное деление структуры общества на производительные силы, производственные отношения и надстройку; недооценку роли человеческого фактора; упрощенную структуру, слабым местом которой является однолинейность подхода (от простого к сложному); применимость его только к одному ограниченному, хотя и очень важному региону Западной Европе.

Цивилизационному подходу присуще сравнение обществ в пространстве. Он был весьма популярен в западном мире на протяжении XX в. Особую актуальность цивилизационный подход приобрел после краха социализма. Новые тенденции появились в связи с концепцией, определяющей цивилизацию XXI в. как принципиально единую.

Обострившиеся противоречия между христианским и мусульманским мирами в последние годы значительно ослабило позиции сторонников цивилизованного подхода. Тем не менее, в самом общем виде разнообразие подходов к цивилизованной теории группируется в виде двух основных направлений: материалистического и гуманитарного.

Определяющим началом в материалистическом подходе является материальное производство, способы хозяйствования и порожденные ими отношения. В отличие от формационного подхода в этой концепции отражено не только многообразие материального мира, но и выявлены закономерности феноменального развития ряда обществ. Они позволили, в частности, некоторым западноевропейским странам не только преобразовать свои общества, но и создали им возможности управления судьбами других народов.¹

Для гуманитарного подхода характерно многообразие мира в его социальных и культурных измерениях. В рамках этой концепции были выявлены многие исторические процессы и их тенденции.²

В современном обществе принята следующая типология цивилизаций: 1) египетская, 2) китайская, 3) ассиро-вавилоно-финикийская, халдейская, или древнесемитская, 4) индийская, 5) иранская, 6) еврейская, 7) греческая, 8) римская, 9) новосемитская, или арабийская, 10) германо-романская или европейская. К ним можно еще, пожалуй, причислить два американские типа: мексиканский и перуанский, погибшие насильственной смертью и не успевшие совершить своего развития.

¹ Эту идею в различных модификациях и в разное время поддержали Л. Морган, П. Армилсс, К. Маркс, Ф. Энгельс, Г. Чайлл, Р. Редфилл, М.Блок, Л. Февр, Ф. Бродель и др. [Сравнительное изучение цивилизации. – М.: Аспект-Пресс, 1993.].

² Основателями гуманитарного подхода называют прежде всего: Л. Данилевского, М.Вебера, О. Шпенглера, П. Сорокина, А. Тойнби. Эту концепцию поддерживают и современные исследователи: Н. Элиас, Ш. Энзенштадт и др.

В самом общем виде для цивилизационной теории характерны следующие признаки: своеобразие истории экономики и культуры разных народов и стран; отсутствие типизации истории народов разных стран в последовательном развитии и способах производства материальных благ; существование и гибель цивилизации представляют собой процесс, которому не присущи какие либо закономерности; множество цивилизаций, состоявшихся как полностью, так и частично.

Определив принципы цивилизационной теории можно сформулировать законы исторического развития, вытекающие из группировки явлений по культурно-историческим типам:

Закон 1. Всякое племя или семейство народов, характеризуемое отдельным языком или группой языков, довольно близких между собою, для того, чтобы сродство их ощущалось непосредственно, без глубоких филологических изысканий, составляет самобытный культурно-исторический тип, если оно вообще по своим духовным задаткам способно к историческому развитию и вышло уже из младенчества.

Закон 2. С тем чтобы цивилизация, свойственная самобытному культурно-историческому типу, могла зародиться и развиваться, необходимо, чтобы народы, к нему принадлежащие, пользовались политической независимостью.

Закон 3. Начала цивилизации одного культурно-исторического типа не передаются народам другого типа. Каждый тип вырабатывает ее для себя при большем или меньшем влиянии чуждых, ему предшествовавших или современных, цивилизаций.

Закон 4. Цивилизация, свойственная каждому культурно-историческому типу, тогда только достигает полноты, разнообразия и богатства, когда разнообразны этнографические элементы, его составляющие, когда они, не будучи поглощены одним политическим целым, пользуясь независимостью, составляют федерацию или политическую систему государств.

Закон 5. Ход развития культурно-исторических типов всего ближе уподобляется тем многолетним одноплодным растениям, у которых период роста бывает неопределенно продолжителен, но период цветения и плодоношения относительно короток и истощает раз навсегда их жизненную силу.

Недостатками цивилизационной теории следует считать:

- 1) неопределенность и расплывчатость понятия «цивилизация»;
- 2) привязку критериев цивилизации к феноменам мировой религии, менталитета и др.;
- 3) снижение приоритетности экономических отношений, которые растворяются в общей совокупности критерий и ценностей;

4) оторванность от реалий современной жизни. Рост и развитие цивилизаций не определяется развитием НТП и накоплением материальных благ, что является одним из главных факторов развития большинства современных стран;

5) критерий западной цивилизации с ее либерально-демократическими ценностями, которые зачастую навязываются мирозданию, не устраивают многие страны и народы;

б) незавершенный характер исторического опыта цивилизации.

Если очень захотеть, то можно увидеть, что формационная теория вполне корреспондирует с цивилизационной концепцией, а обе эти доктрины могут быть синтезированы в одну.

С осознанием глобальных проблем началось формирование *мирсистемного подхода* к пониманию системы экономических отношений.

Мирсистемный анализ основывается на различии между центральными, полупериферийными и периферийными странами с точки зрения их изменяющейся роли в международном разделении труда. В последнем определяющую роль играют капиталистические страны. Мирсистемный анализ как модель социологии развивался начиная с 1970-х гг. в работах И. Валлерстайна (*Immanuel Wallerstein*), Чейз-Данна (*Chase-Dunn*) и отражен в многочисленных публикациях.

И. Валлерстайн проводит различие между традиционным типом интеграции локальных обществ (империями) и современным, возникшим в XV-XVI вв. типом – капиталистической мирэкономикой.¹ В рамках мирэкономики выделяются группы обществ, образующих центр, периферию и полупериферию системы. Группируются они не по географической близости, а по характеру связей. Внутри центра капиталистической мирэкономики устанавливаются отношения кооперации и конкуренции. Между центром и периферией – отношения эксплуатации и зависимости. Полупериферия, как явствует из названия, находится с центром и периферией в отношениях смешанного типа.

В теории И. Валлерстайна тенденции сдвига к транснациональной экономике и транснациональной политике трактуются на основе дихотомического различения совокупности автономных единиц и системы связей между единицами. Общественные изменения рассматриваются преимущественно как процессы на супранациональном уровне (возникновение сети интернациональных связей), на уровне национальном изменения не носят радикального характера (постоянство национально-государственной определенности соци-

¹ *Wallerstein I. The Modern World System I: Capitalist Agriculture and the Origins of the European world-economy in the Sixteenth Century. New York, 1974.*

альной организации единиц в системе), на субнациональном уровне (процессы внутри единиц) процессы вообще не рассматриваются как системные изменения.

Таким образом, логическая структура модели мировой системы сводит наблюдаемые изменения к схеме «международное разделение труда + межгосударственный баланс сил (интересов)». Наиболее релевантными теории И. Валлерстайна оказываются тенденции роста международной торговли и числа межправительственных организаций, но остальные тенденции контингентного сдвига начала-середины XX в. практически не моделируются этой схемой. Данная логическая структура не требует в добавление к термину «интернациональное» использовать термин «глобальное». Поскольку между процессами вне национально-государственных границ и внутри этих границ предполагается принципиальная разница, парадигмой изменений служит дихотомия «национальное – интернациональное», а не дихотомия «локальное – глобальное», игнорирующая роль национальных границ.

Последовательные сторонники парадигмы мировой системы отрицают использование термина «глобализация», рассматривая его как всего лишь дань конъюнктуре.¹ Лидер критиков дискурса глобализации И. Валлерстайн полагает, что «этот дискурс является в действительности гигантской лжеинтерпретацией современной реальности – обманом, навязанным нам властными группами и, даже хуже, обманом, который мы навязали сами себе, зачастую от отчаяния».² И Валлерстайн предлагает интерпретировать эмпирически фиксируемые общественные изменения как переход капиталистической мирсистемы в фазу кризиса, начало которой приходится на 1967-1973 гг. Данная фаза представлена как неизбежная часть жизненного цикла (зарождение – расцвет – кризис) мирэкономике, возникшей около 1450 г.

Менее последовательные сторонники парадигмы мировой системы, ориентированные на господствующий дискурс, адаптировали понятие глобализации и создали первые теоретические модели глобализации. Примерами здесь могут служить работы Э. Гидденса «Последствия современности» (1990) и Л. Склэра «Социология глобальной системы» (1991).

Глобализация Э. Гидденсом определяется как «интенсификация распространяющихся на весь мир социальных отношений, которые связывают удаленные места таким образом, что локальные события формируются событиями, происходящими за много миль от них, и наоборот».³ Э. Гидденс рас-

¹ *Abu-Lughod J. Going Beyond Global Babble // Culture, Globalization and the World-System. Ed. by A.D. King. London, 1991; Wallerstein I. Globalization or the Age of Transition? // International Sociology. 2000, N2 – p.86*

² *Wallerstein I. Globalization or the Age of Transition? // International Sociology. 2000, N2 - p. 250*

³ *Giddens A. The Consequences of Modernity. Stanford, 1990 - p. 64*

считает глобализацию как прямое продолжение модернизации, считая, что современности внутренне присуща глобализация.¹ Поскольку модернизация, согласно Э. Гидденсу, заключается в автономизации социальных отношений от локальных условий взаимодействий, то распространение действия деконтекстуализирующих институтов на весь мир логично считать продолжением модернизации в форме глобализации. Современная социальная система формируется в четырех институциональных измерениях, и, соответственно, глобализация также рассматривается в четырех измерениях. Эти измерения суть мировая капиталистическая экономика, система национальных государств, мировой военный порядок, международное разделение труда.² Можно заметить, что на самом деле в модели Э. Гидденса не четыре, а только два институциональных измерения системы: мировая экономика и мировая политика. В этом пункте теория Э. Гидденса близка теории мирсистемы И. Валлерстайна. Отличие заключается в том, что в модели Э. Гидденса трансформация системы происходит не только на уровне системных связей (глобальном), но и на уровне связываемых элементов системы – «местных событий» (локальном). Поэтому для теории Э. Гидденса термин «глобализация», имеющий, помимо прочих, смысл всеохватности, тотальности, более адекватен, чем термин «интернационализация», связанный по смыслу скорее лишь с межгосударственными отношениями.

Л. Склэр так же, как и Э. Гидденс, предпочитает термину «интернационализация» термин «глобализация», поскольку считает, что наиболее актуальный процесс – это формирование системы транснациональных практик, автономизирующихся от условий внутри национальных государств и национально-государственных интересов в международных отношениях. Транснациональные практики, согласно Л. Склэру, существуют на трех аналитически различаемых уровнях: экономическом, политическом, идеолого-культурном.³ На каждом из уровней транснациональные практики образуют базовый институт, стимулирующий глобализацию. На уровне экономики это – ТНК, на уровне политики – транснациональный класс капиталистов, на уровне идеологии и культуры – консьюмеризм. При такой специфической интерпретации содержания понятия «институт» можно определить глобализацию как серию процессов формирования системы транснационального капитализма, релятивизирующего национально-государственные границы.

Таким образом, глобальная система Л. Склэра возникает как структура, параллельная и аналогичная мирсистеме И. Валлерстайна. Несмотря на то, что Л. Склэр пишет о трех институциональных уровнях транснациональных

¹ Giddens A. The Consequences of Modernity. Stanford, 1990 - p. 63

² Там же - p. 71

³ Sklair L. Sociology of the Global System. Hemel Hempstead, 1991.

практик, фактически в его модели, как и в модели И. Валлерстайна, рассматриваются лишь два уровня – экономика и политика. Место заявленного третьего уровня – культуры занимает консьюмеризм, трактуемый как идеологизированная экономическая практика или коммерциализированная идеологическая практика.

Логическая структура концепций Э. Гидденса и Л. Склэра в общем одинакова: глобализация представлена как серия аналогичных, однопорядковых тенденций в различных институциональных сферах, в совокупности представляющих как формирование глобальной системы взаимосвязей и взаимозависимостей между локальными социальными процессами. Эта система и формирует характерную для современной эпохи глобальность социальной организации. Термин «глобальное» соединяет в себе понятия «интернациональное» и «транснациональное», а термин «локальное» – понятия «национально-государственное» и «субнациональное». Теории Э. Гидденса и Л. Склэра представляют собой две разновидности одного типа моделей глобализации – моделей глобальной системы, которые сформировались как результат продолжения линии теоретизирования, заданной работами И. Валлерстайна, но уже в рамках глобализации.

Чейз-Данн предлагает двойной подход к экономике и политике. Он считает, что на экономическом уровне превалирует глобальная логика, в то время, как на уровне политическом доминирует логика отдельных национальных государств. Однако, поскольку пояснить мировую экономику пока что можно только как возникшую на основе национальных государств, формулировка Чейз-Данна воспроизводит проблему И. Валлерстайна, основной единицей анализа, которого было национальное государство. Соответственно эта модель не рассматривает обособленно глобальный аспект мировых процессов, за исключением интернационального подхода, которому всегда придавалось особое значение.

Данный подход рассматривает экономические процессы исходя из международного разделения труда; политические связывает с антисистемными движениями и «борьбой сверхдержав». А культурный аспект обсуждается с точки зрения различий между «национальным», «всемирным» и концепцией цивилизаций в социальной науке.

Экономисты утверждают, что нет систем без слабостей и недостатков. Но верно и то, что нужно постараться увидеть новое, прогрессивное и использовать его. Общественные формы производства складываются и меняются в естественном порядке. В течение веков существовали разные экономические системы.

4.2. СОДЕРЖАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Структурно экономическая система включает ряд элементов:

1. Ресурсы производства, образующие основу экономического потенциала общества.
2. Совокупность действующих экономических законов.
3. Сложившиеся субъектно-объектные связи в экономике.
4. Имущественные отношения и характер присвоения.
5. Формы и методы организации хозяйственной деятельности.
6. Поведение экономических субъектов и порядок принятия решений.
7. Механизмы экономической координации.

В обобщенном виде основные элементы экономической системы аккумулируются в: 1) социально-экономических отношениях, базирующихся на сложившихся формах собственности на экономические ресурсы и результаты хозяйственной деятельности; 2) организационных формах хозяйственной деятельности; 3) хозяйственном механизме, т.е. способе регулирования экономической деятельности; 4) конкретных экономических связях между хозяйствующими субъектами.

Схематически любая система представляется на основе познанных ею законов как некий механизм, детерминированная среда с определёнными установленными зависимостями. Отсюда возникает заманчивая идея, познав экономические законы, научиться управлять обществом. Возможность планомерного переустройства мира, который можно, постигнув его законы, отладить как несовершенную машину стимулировала познание социальных закономерностей, механизмов общественного воспроизводства.

Эта ситуация отражает закон как тождество необходимости, повторяемости. Она характеризуется классическим отношением к природе, к обществу. Осуществляющаяся в современной экономической теории трансформация знаний связана с новым типом видения мира, где центром является не механизм, а иерархическая система, находящаяся в сложном переплетении зависимостей, составляющих её элементов. Такая постановка проблемы переносит нас в мир нелинейных зависимостей.

Для российской науки он является относительно новым. К слову, и на Западе он начал зарождаться в начале 1960-х гг. Типичным примером, описывающим нелинейные взаимосвязи в развитии мира, служит синергетический подход.

Из синергетического подхода следует, что динамика социально-экономического развития определяется большим количеством разноуровневых, разнопорядковых явлений. Здесь периодическое нарастание нового качества приводит к возникновению особого ритма, проявляющегося в циклическом характере хозяйственного развития.

Процессы, протекающие на различных уровнях социально-экономической системы, формируют её неравномерную динамику, отражаются в кризисных явлениях. При этом их уровень и временной лаг различны. Современные экономисты различают частные, общие, отраслевые, частичные, циклические, долгосрочные, непродолжительные, конъюнктурные, структурные, внутренние, внешние, периодические, случайные, организующие кризисы. Отсюда можно заключить, что динамическая устойчивость системы является понятием относительным. Смена состояний устойчивости и неустойчивости, характеризующих этот процесс в каждый конкретный момент, во времени образует динамические циклы, в развитии сложных систем.

Таким образом, изменение организации сопряжено с пороговыми состояниями системы. В момент прохождения системой порогового уровня возникает множество предлагаемых направлений её развития. Такое состояние системы обусловлено проявлением механизма бифуркаций.

Термин «бифуркация» относится к переходу системы от динамического режима одного набора аттракторов, обычно более устойчивых и простых, к динамическому набору более сложных аттракторов. Под аттракторами понимает множества, характеризующие значения параметров системы на альтернативных направлениях её развития.

Иллюстрацией проявления неопределённости в развитии социально-экономической системы, её динамики и механизмов бифуркации может служить рис. 4.2.

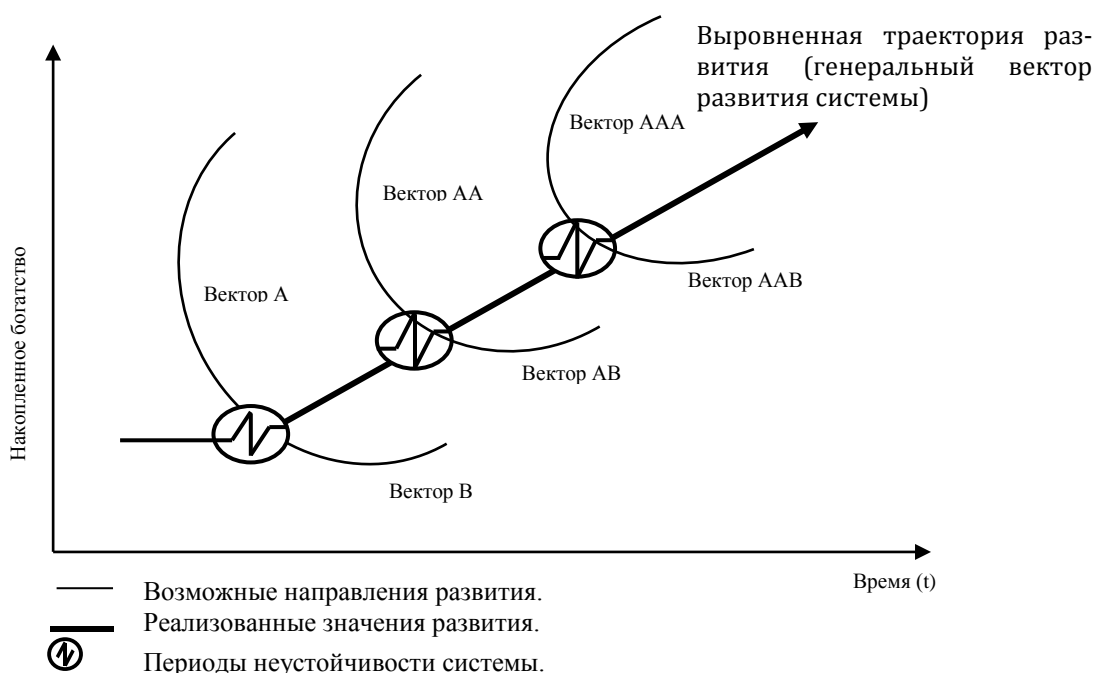


Рис. 4.2. Чередование состояний социально-экономической системы

Теория бифуркации объясняет нелинейный характер развития социально-экономической системы, но она не показывает взаимно сопряженные её части и те взаимозависимости, которые ведут к её качественным преобразованиям. Представляется, что качественные скачки социально-экономической системы, её динамика тесным образом связаны с накопленным богатством. В периоды, когда накопленный запас ценностей (материального и нематериального происхождения) продуцирует несоответствие между уровнем развития производительных сил и производственных отношений, происходит качественный сдвиг в системе.

Если принять за положение равновесия установившийся режим в реальной экономической системе, то его нарушения могут проявляться в трех случаях: устойчивое колебание, мягкая потеря устойчивости и жесткая потеря устойчивости (рис. 4.3).

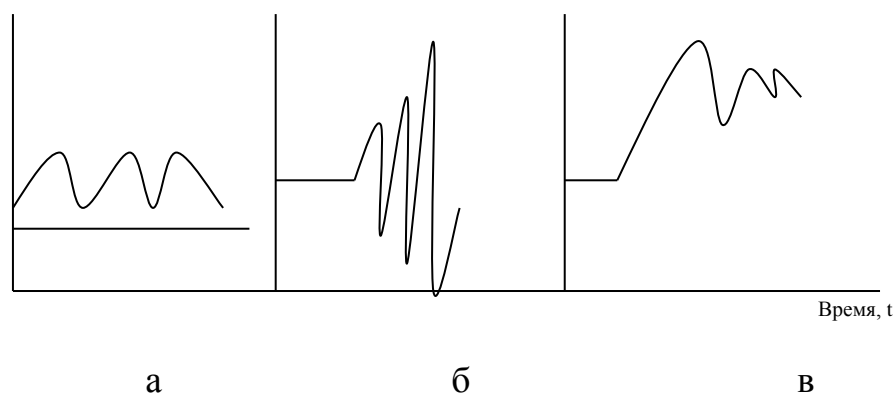


Рис. 4.3. Режимы поведения экономических систем в сложных переходных процессах: а) устойчивое колебание; б) мягкая потеря устойчивого равновесия; в) жесткая потеря устойчивого равновесия

Рис. 4.3 иллюстрирует момент перехода экономической системы в новое качественное состояние, при этом уходить на новый режим, т.е. перестраиваться система может относительно плавно (положение б) или скачком (положение в).

Потеря устойчивости в экономической системе – явление, связанное с разрушением социально-экономических и хозяйственно-технологических связей.

Наибольший интерес вызывает изучение специфики перехода экономической системы из одного качества в другое. Сами по себе переходные процессы неоднородны по форме и содержанию. Современные экономисты выделяют три типа критериев, которые позволяют классифицировать переходные процессы: критические ситуации, собственно кризисы и катастрофы.

Критическая ситуация – понятие достаточно широкое. Оно иллюстрирует такие моменты нарушения устойчивости, которые преодолеваются посредством приспособления самой системы к изменившимся моментам развития. Кризисом является качественно-переходное состояние, ведущее к изменению элементов самой системы и ее структуры. В ряде случаев кризис может выступать как вариант критической ситуации, иногда – критическая ситуация как вариант кризиса экономической системы. Следует сказать, что кризис и критическая ситуация своим следствием не имеют разрушение экономической системы или ее смену. Они – суть качественные изменения системы, приводящие ее к новому качеству. Поэтому ни критическая ситуация, ни кризис не могут вызвать ломку экономической системы. Другое дело – катастрофа.

Под катастрофой понимается нарушение целостности экономической системы, ее распад, ликвидация системных свойств, превращение в дезорганизованное целое.

Наблюдая за ходом демократических реформ в нашей стране, западные экономисты констатировали, что изменения, происходящие у нас, являются ярким примером социально-экономической катастрофы, которую никто не мог предвидеть и прогнозировать.

Таким образом, экономическая система предстает сложной динамической моделью реальных отношений между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления жизненных благ.

Знание экономических систем важно в том отношении, что возникает возможность оценить сильные и слабые стороны хозяйственного устройства общества, увидеть и перенять все ценное, что может быть полезным. Немаловажное значение имеет связанное с этим понимание того, какие системы устаревают, какие из них прогрессируют и в каком направлении совершается поступательное развитие экономики. Экономисты утверждают, что нет систем без слабостей и недостатков. Но верно и то, что нужно постараться увидеть новое, прогрессивное и использовать его. Общественные формы производства складываются и меняются в естественном порядке. В течение веков существовали разные экономические системы.

4.3. ТИПОЛОГИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Историческое развитие экономических систем различные авторы, сторонники разных экономических школ, представляют по-разному (рис. 4.4). Одни считают определяющим моментом в классификации экономических систем тенденцию к единообразию, унификации всех ее структурных элементов, другие ищут общность в специфике проявления хозяйственных сил,

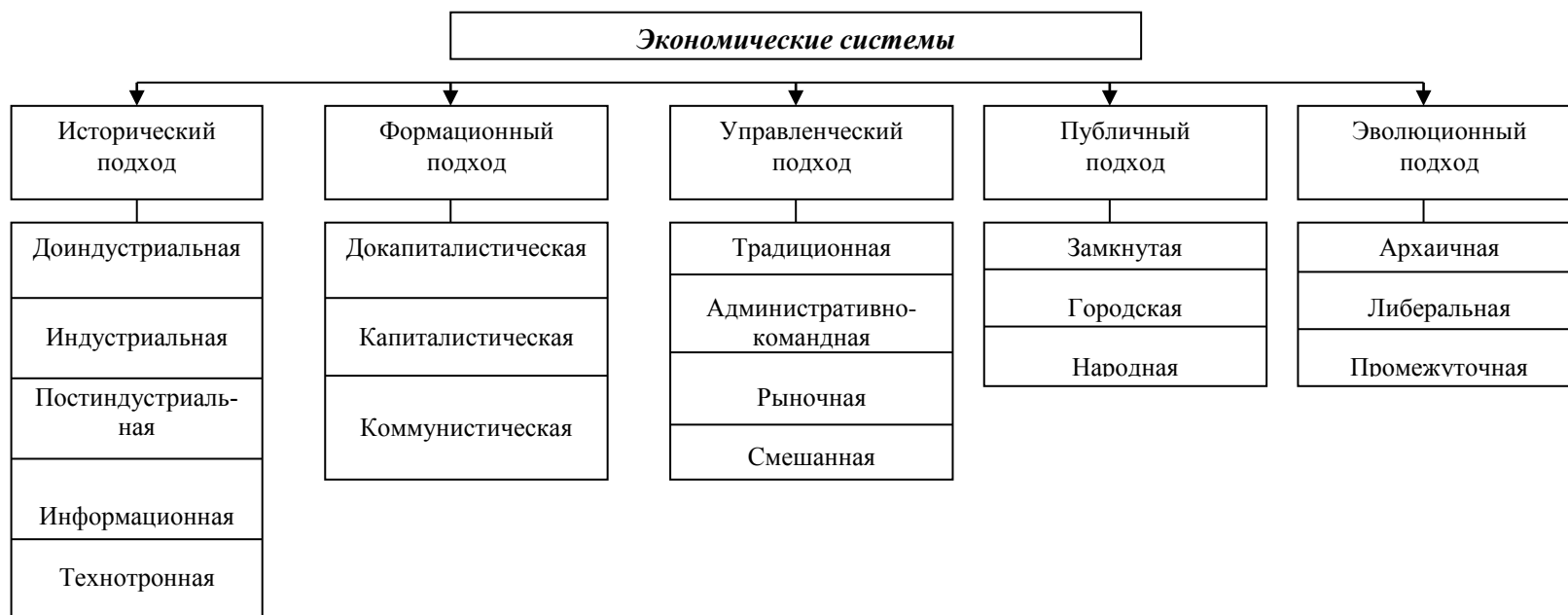


Рис. 4.4. Классификация экономических систем с позиций различных экономических школ

третьи – в историческом ходе событий, четвертые – в форме собственности на средства производства, пятые – в способе управления экономической деятельностью, шестые – в специфике связи с общественностью.

Многие останавливаются на характеристиках, связанных с уровнем развития техники и технологии. В этом ракурсе заслуживает внимания схема, предложенная сторонниками теории постиндустриального общества (рис. 4.5).



Рис. 4.5. Классификация экономических систем сторонниками теории постиндустриального общества

Непременной принадлежностью экономических систем являются компоненты, части, то есть то, из чего она состоит и без чего она невозможна. Компонентов экономической системы очень много и данная характеристика системы имеет решающее значение при сравнительном анализе различных систем. Национальные экономические системы могут иметь различные компоненты, а при типизации экономических систем данная характеристика имеет решающее значение. Например, при плановой экономике просто не было необходимости в валютной системе или сети коммерческих банков. Хотя проблема и остается дискуссионной, этот признак является решающей при классификации экономических систем.

Второй атрибут – структура системы, совместимость входящих в нее элементов. Система устойчива и функционирует эффективно при совместимости частей, взаимодействие которых обеспечивает развитие системы. Этот признак имеет особое значение для разработки проблем трансформации эконо-

мических систем. Разрушение основного элемента системы приводит к разрушению прежней системы, а не основных элементов – к постепенному преобразованию.

Третий важнейший признак сложной системы имеет внутреннюю структуру взаимосвязанных элементов ее целенаправленность, ее стремление достичь определенной цели. Вместе со средствами достижения цели – этот признак составляет функциональный аспект системы. Отсюда следует, что трансформация экономической системы – не самоцель, а средство решения определенной целевой функции.

Следующий, четвертый, признак связан с тем, что система функционирует во внешней по отношению к ней среде, с которой связана множеством коммуникации. Целевая направленность системе передается из системы более высокого порядка. По отношению к экономической системе это означает, что данное общество ставит перед ней определенные цели и в зависимости от этого оценивает данную систему посредством определенного набора показателей.

Наконец, есть управленческий аспект системы, без которого система не может целенаправленно развиваться. Независимо от того, объективны или субъективны управленческие решения, сама системность предполагает наличие этого атрибута.

Согласно предложенной классификации доиндустриальная эпоха характеризуется исключительно сельскохозяйственным производством, базирующимся на факторе производства «земля», с выделением господствующего социального слоя – землевладельцев. Последующая эволюция данной экономической системы привела к доминированию крупного промышленного производства, где основными доминирующими структурами являлись финансово-промышленные группы, обладавшие всей полнотой властью, в руках которых сосредоточились основные потоки капитала. Постиндустриальное общество центр своих интересов переносит из области производственной сферы в сферу услуг. Ее отличием от предыдущих типов экономических систем является то обстоятельство, что ведущим двигателем прогресса признается сумма научно-технических знаний и накопленная информация. Начинается сужение материального производства и рост наукоемких технологий, развитие интеллектуального потенциала.

Применительно к современности преобладает управленческая точка зрения, признающая наличие четырех экономических систем – традиционной, командно-административной, рыночной и смешанной. Первые две строятся с преобладанием нерыночных отношений, остальные – на рыночных принципах.

Традиционная система пришла из прошлого, просуществовала много столетий. Традиционная экономика – система, в которой хозяйственные традиции и обычаи определяют практику использования редких ресурсов.

Производственные отношения традиционного общества проявлялись как отношения коллективной собственности. Они распространялись практически на все средства производства. Это касалось участка земли со всеми находившимися на нем объектами, жилищами, орудиями труда. Личная собственность играла вторичную роль, а частная собственность еще не проявила себя в полной мере.

Особо следует подчеркнуть, что для этого периода человеческой истории был характерен общий, не знающий эксплуатации человека человеком, труд. Все добытые продукты питания поступали в «общий котел» и в отношении средств существования превалировал уравнительный принцип распределения.

Трудовая деятельность людей того периода основывалась на простом сотрудничестве, которое, однако, помогало ставить и выполнять такие задачи, которые были не под силу одному человеку.

В процессе роста производительных сил традиционное общество вступило в период воспроизводящего хозяйства. Среда обитания человека постепенно делегировала в ведущие отрасли производства землю и животных, которые стали первыми средствами производства. А выгода общего труда все более сплачивала отдельные племена и роды. С появлением новых более совершенных орудий уравнительное распределение перестало соответствовать уровню общественного развития. Это создало предпосылки перехода к индивидуальному хозяйству, а от него к частному. Появилась специализация, что еще более способствовало повышению и ускорению роста производительности труда, появлению прибавочного продукта.

Командно-административная экономическая система базируется на безраздельном господстве государственной собственности во всех хозяйственных сферах. Экономика регулируется жесткой тоталитарной властью. Решения принимаются централизованно, реализуются в планово-директивном порядке, должны приниматься исполнителями безоговорочно по всей цепочке от центра до предприятия. Чиновники направляют, регулируют, контролируют все хозяйственные процессы. Такая система действовала у нас в стране; сейчас действует на Кубе, в КНДР.

В командной экономике все решения о производстве и потреблении принимаются государством.

Рыночная система держится на широком использовании товарно-денежных отношений, многообразии и равноправии форм собственности, самостоятельности всех хозяйствующих субъектов. Развита свободная кон-

курения. Экономическая власть размыта. Предполагается минимальное вмешательство государства в экономику. Основным его смыслом рыночной системы сводится к утверждению, что производство само создает себе спрос. Любой продукт, начиная с момента создания, формирует рынок сбыта для других продуктов на всю свою стоимость. Перепроизводство же продукта невозможно просто потому, что общий спрос на них всегда равен сумме имеющихся товаров.

В экономике свободного рынка решения принимаются хозяйствующими субъектами без существенного вмешательства государства. В настоящее время в чистом виде эта система отсутствует, но проявляется в различных вариантах.

Смешанная экономика сочетает рыночные механизмы с активным участием государства в хозяйственной жизни страны. Это такая экономика, в которой рыночные отношения играют ключевую, основополагающую роль. Но гарантом нормального действия рынка является государство. Отсюда, от смешения ролей рынка и государства, их тесного взаимодействия, возникло название системы.

Достоинством смешанной экономики является сочетание экономической свободы производителей и эффективность распределения ресурсов. В современном мире смешанная экономика – наиболее эффективная система, рационализирующая ресурсный потенциал и максимизирующая результат.

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

1. Содержание и типы экономических систем:
 - понятие экономической системы;
 - альтернативные взгляды на сущность экономической системы;
 - общие законы функционирования и развития экономической системы;
 - основные типы экономических систем;
 - роль отношений собственности в определении типа экономической системы.
2. Экономические системы:
 - нацеленность экономической системы на получение благ;
 - общие моменты любой экономической системы;
 - цивилизационный подход к пониманию экономической системы;
 - формационный подход к пониманию экономической системы;
 - новые подходы к пониманию экономических систем.

Рекомендуемая литература

Конституция Российской Федерации / URL:// <http://constitution.kremlin.ru/>
Ст.7.

Сидоров В.А. Экономическая теория: учебник для вузов. [Электронный ресурс]: электронное учебное издание. / В.А. Сидоров [Электрон. дан. (12 Мб)]. – Майкоп: ООО «ЭЛИТ», 2014. - 1 электрон. опт. диск (CD-ROM); 12 см. С. 22–31.

Сидоров В.А. Теория экономических систем: методология, принципы анализа и основные концепции. Монография. Краснодар: НИИ экономики южного федерального округа, 2011.

Теория экономических систем и их типология / URL:// <http://economics.studio/ekonomicheskaya-teoriya/teoriya-ekonomicheskikh-sistem.html>

Темы рефератов и докладов

1. Экономическая система и экономическое развитие.
2. Модели экономических систем.
3. Смешанная экономическая система.
4. Нацеленность экономических систем на производство благ.
5. Личный интерес как движущая сила экономического развития

Термины и понятия

Административно-командная система	Смешанная экономика
Благо	Типы экономических систем
Воспроизводство	Традиционная система
Институциональные единицы	Частные блага
Многоукладная экономика	Чистый капитализм
Модели экономических систем	Экономика свободной конкуренции
Неэкономические блага	Экономическая система
Общественные блага	Экономические институты
Рыночная экономическая система	Экономические институты

Контрольные вопросы и задания

1. Что представляет собой экономическая система общества?
2. Каковы основные элементы экономической системы?
3. В чем заключены основные проблемы экономической системы?
4. Как решаются основные хозяйственные проблемы в рамках различных экономических систем?
5. Что подразумевается под традиционной экономической системой?
6. Какие причины определяют экономическую неэффективность административно-командной системы?
7. Какими чертами характеризуется смешанная экономика?
8. Как определяются объемы и составы производимых благ в различных экономических системах?
9. Какую роль в производстве играют экономические институты?
10. В чем практически реализуются экономические системы?

11. Охарактеризуйте экономику России, с точки зрения экономической системы.

12. В чем заключаются сложности переходного процесса?

13. При каждой из показанных в таблице технологий экономика выпускает требуемый объем продукции:

Фактор производства	Цена за единицу фактора, ден. ед.	Технология 1	Технология 2	Технология 3
Труд	6	10	4	6
Земля	8	4	8	4
Капитал	4	4	8	10
Предпринимательская способность	4	8	4	4

Предположим, что экономика считается эффективной, если она производит продукта на 80 денежных ед. Какую технологию выберет экономика при данных ценах на ресурсы? Если цена на труд упадет в 2 раза, на какой технологии остановит свой выбор экономика?

5. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ

Важнейшим элементом общества выступают социальные институты, которые существуют во всех сферах общественной жизни. Институты делают поведение людей более предсказуемым, а общество в целом более устойчивым. Экономическая жизнь общества и наличие в ней экономических институтов подчинены действию экономических законов.

Основные вопросы темы

1. Экономические законы.
2. Власть, бюрократия, демократия.
3. Институты и организации.

5.1. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗАКОНЫ

Экономический закон – объективные, внутренние, существенные, устойчивые, постоянно повторяющиеся причинно-следственные связи в системе производственных отношений.

Каждый отдельный закон – это отражение в науке какого-либо важного процесса, протекающего в реальной действительности. Его можно представить в виде принципа, правила, умозаключения.

Экономический закон характеризуется рядом признаков: 1) среди множества хозяйственных явлений и процессов он выражает внутренне необходимую взаимосвязь; 2) в нем представлено существенное отношение или отношение между явлениями; 3) за ним кроется прочная, устойчивая, постоянно повторяющаяся связь; 4) эта связь носит причинно-следственное содержание, заложенная в ней причина вызывает определенное следствие в виде экономического результата. В свою очередь следствие может стать причиной нового явления.

Подобно законам природы экономические законы объективны. Это означает, что они, во-первых, действуют в объективной хозяйственной среде; во-вторых, порождены не людьми, а исторически сложившимися условиями хозяйственной деятельности; в-третьих, проявляются и действуют независимо от воли и сознания людей. Их нельзя в произвольном порядке создавать или отменять.

Однако они изучаются для того, чтобы использовать их на практике, как это делается с законами механики, электротехники, химии. Благодаря этому складывается достоверное представление об экономике, ее возможностях, путях развития.

Экономические законы не являются вечными законами природы. Это законы исторические, которые появляются и исчезают вместе с определенными этапами человеческих цивилизаций, самими цивилизациями. Каждая такая

человеческая цивилизация – это совокупность законов и условий, при которых может существовать данное общество. Но есть законы, имеющие силу для всей предшествующей истории. Они выражают общие условия производства и обмена, т.е. отношения, свойственные любой общественно-экономической формации.

Задача экономической науки заключается в том, чтобы собирать факты, систематизировать их и на основе их глубокого анализа делать соответствующие умозаключения и обобщения. Практика показывает, что эти обобщения поначалу редко получают признание. Однако после того, как они прошли многократную проверку, успешное применение в практике хозяйствования, в том числе и в прогнозировании экономического развития, они переходят в разряд законов¹.

Отличительной особенностью экономических законов является их неточность. Поскольку действия людей разнообразны и неопределенны, постольку невозможно с высокой степенью точности предсказать их поведение в будущем. Люди стремятся понять закономерности человеческих поступков и приспособить их для своих целей. К сожалению, тенденции человеческого поведения весьма приблизительны. На этой основе можно заключить, что закон представляет самую общую оценку наших действий, обобщение довольно расплывчатых тенденций.

Следовательно, экономические законы, или обобщения экономических тенденций, – «это общественные законы, относящиеся к тем областям поведения человека, в которых силу действующих в них побудительных мотивов можно измерить денежной ценой»². Под общественными же законами понимаются обобщения общественных тенденций, позволяющие прогнозировать действия каких-либо социальных групп в определенных условиях.

Таким образом, экономическая теория исследует причинно-следственные взаимосвязи и взаимозависимости, возникающие между людьми в процессе производственных отношений. На этой основе экономические законы можно определить как существенные, прочно остающиеся в экономических процессах и явлениях объективные взаимосвязи и причинно-следственные связи, без которых невозможно существование определенных производственных отношений в их целостности и развитии.

В современных учебниках по экономической теории часто можно встретить упоминание об экономических законах как о гипотетических. Гипотетический – значит предположительный. То есть речь идет о выдвигаемом предположении для объяснения какого-либо явления, требующего дальнейшей

¹ Маршалл А. Принципы политической экономии. М., 1984.

² Маршалл А. Указ. соч. С. 89.

проверки на опыте. Дело в том, что включаемые в закон оговорки, хотя и не повторяются каждый раз, но время от времени случаются. Поэтому возникает потребность учитывать их априори. Наконец, хотя в процессе становления закона происходит длительный ретроспективный исторический анализ различных периодов, обширных регионов, разных эпох, каждая страна имеет свои особенности, свойственные ей проблемы, что сказывается на изменении социально-экономических условий. Следовательно, закон может с различной спецификой проявляться в каждой из стран, а то и вообще отсутствовать.

По этой причине экономические законы классифицируются на общие, особенные и специфические.

Общие экономические законы – это такие законы хозяйственного развития общества, которые свойственны всем без исключения историческим эпохам, действуют во всех без исключения экономических формациях. К ним можно отнести закон экономии времени, закон возвышения потребностей, закон роста производительности труда, закон соответствия производственных отношений характеру и уровню развития производительных сил. Последний раскрывает объективную основу функционирования каждого конкретного типа производственных отношений, одновременно давая объяснение переходу от одного их типа к другому. Общие законы связывают развитие общественно-экономических формаций в единый процесс.

Особенные экономические законы – это законы, действующие в рамках нескольких исторических этапов развития общества или нескольких формаций. Они могут распространяться и на некоторую совокупность определенных ступеней развития общественного производства. К таким законам относятся, например, закон стоимости, закон спроса, закон предложения.

Специфические экономические законы – законы развития конкретных форм хозяйствования, присущие только данному способу производства. Они проявляются исключительно в конкретном общественном строе, выражают сущность только его производственных отношений. Специфические законы действуют только на определенных ступенях исторического развития. К такого рода законам можно отнести закон прибавочной стоимости при капитализме, или основной экономический закон социализма.

Экономические законы нельзя смешивать с юридическими, поскольку последние, принимаются и отменяются людьми. Их нельзя также смешивать с законами природы, поскольку последние вечны, а экономические законы носят исторический характер.

Наряду с экономическими законами в экономической теории выделяют закономерности. В отличие от законов закономерность представляет собой объективно существующую повторяющуюся существенную связь явлений общественной жизни или этапов исторического процесса. Действие законо-

мерности проявляется в виде тенденций, отражающих основную линию развития общества, что открывает возможность практического ее использования в жизни людей, общества.

5.2. ВЛАСТЬ, БЮРОКРАТИЯ, ДЕМОКРАТИЯ

Формирование хозяйственных институтов зависит от состояния социального капитала, образующего в обществе основу для формирования хозяйственного порядка. В экономической науке сформировалось два подхода относительно причинной связи между институтами и экономическим развитием. Согласно первой, политические и экономические институты прямо воздействуют на экономический рост и его долгосрочные тенденции, связанные с увеличением благосостояния населения.¹ Согласно второй – накопленный социальный капитал позволяет обществу создавать экономические и политические институты, способствующие долгосрочному экономическому росту.² Объединяет эти два подхода тот факт, что они опираются на эволюционное формирование институциональной структуры. В результате возникает возможность установления определенного хозяйственного порядка.

Хозяйственный порядок – рамочные условия функционирования рыночного хозяйства в виде совокупности институций, представляющих свод данных, обеспечивающих хозяйствующим субъектам возможность принимать решения и осуществлять те или иные действия.

На этой почве возникают институты власти (власти–собственности), бюрократия и демократия.

Формирование институтов власти можно считать исторически обусловленным процессом. Если учитывать последовательность исторических событий, то можно найти примеры зависимых от предшествующего пути развития событий. Формирование институтов власти имеет естественноисторический характер. Условиями выбора тех или иных ее форм является реализация принципа экономической эффективности. Чем эффективнее (по критерию снижения издержек) будет принятая обществом структура прав собственности, тем более велика вероятность ее закрепления.

Относительно эволюции института власти в российском обществе бытует мнение об эволюции наоборот – здесь долгое время существовали неэффективные институты власти.

¹ *Норт Д.* Институты и экономический рост: историческое введение // Тезис. Т.1. Вып.2. М., 1993., *Acemoglu, D., Johnson, S., and Robinson, J.* (2005) Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth; P. Aghion, S.N. Durlauf (eds), Handbook of Economic Growth, Vol. 1, New York, Elsevier, pp. 385–472. *Glaeser, E.L., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., and Shleifer, A.* Do Institutions Cause Growth? NBER Working Paper, 10568, June 2004.

² *Glaeser, E.L., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., and Shleifer, A.* (2004) Do Institutions Cause Growth? NBER Working Paper, 10568, June.

Механизм действия института власти не является уникальным. Практически во всех странах наблюдается феномен единства политической и экономической сфер, опирающийся на институт власти.

Власть возникает в условиях, когда происходит монополизация должностных функций в общественном разделении труда, когда власть и господство основываются не на владении собственностью как таковой, а на высоком положении в традиционной иерархии.

Институт власти показывает свою относительную эффективность в периоды нестабильного развития общества: ведение войн, расширение территории, обеспечение мобилизационного типа хозяйствования.

В своей деятельности человек руководствуется идеологиями. Он выбирает цели и средства под влиянием идеологий. Могущество идеологии является либо прямым, либо косвенным. Оно является прямым, когда субъект убежден, что содержание идеологии правильно и оно косвенно, когда он отвергает содержание идеологии как ложное, но вынужден считаться с ней, поскольку она разделяется другими людьми.

Сегодня принято обозначать положение, которое занимают владельцы собственности и предприниматели в рыночной системе, как экономическую, или рыночную власть. В конечном счете все рыночные явления определяются выбором потребителей. В рыночной экономике вся власть принадлежит потребителям. Ввиду необходимости получать прибыль и избегать убытков предприниматели вынуждены ориентироваться на удовлетворение потребностей потребителей.

Владение факторами производства, так же как и предпринимательскими или технологическими навыками, не дарует в рыночной экономике власть в смысле принуждения. Владение капиталом это мандат, вверенный собственникам при условии, что он будет использован с целью максимального удовлетворения потребителей. Тот, кто не подчиняется этой нагрузке, лишается своего богатства и переводится на то место, где его глупые выходки больше не вредят материальному благополучию людей.¹

Монополизация власти порождает бюрократию. Бюрократия – главная властвующая составная часть общества, где сосредоточены государственное сознание, образованность и профессионализм. Считается, что в случае с рыночной концепцией бюрократического устройства практика во многом опередила теорию.

¹ Мизес, Людвиг фон. Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории / пер. с 3-го испр. Англ. изд. А.В. Куряева. – Челябинск: Социум, 2005. С. 607–609.

Бюрократия есть порождение не только общественного разделения труда, но и несовершенства общественного устройства. Поэтому бюрократия сама есть несовершенное общественное устройство.

В рыночной концепции бюрократии базовая предпосылка заключается в необходимости устранения негативных воздействий субъективности в деятельности органов государственной власти.

Рыночную модель бюрократического устройства можно рассматривать с точки зрения нового менеджериализма, позволяющего внедрить в государственные структуры методы менеджмента частного сектора.

Центральная идея рыночной модели бюрократии заключается в установлении связей между государством и гражданами. Избиратели становятся клиентами, а их права и ожидания фиксируются документах, которые являются контрактом между государством и населением (например, Хартия граждан или Хартия услуг). Такие контракты обязуют государственные органы предоставлять услуги надлежащего качества, и устанавливают наказания для тех, кто не исполняет условия контракта.

В рыночной концепции бюрократии есть и другие контракты и соглашения: между государственным органом и частной организацией, которые включают в себя различные варианты соотношений издержек и качества. Посредством контрактов заменяются те функции органов государственной власти, которые лучше будут выполнены частным сектором.

К пониманию бюрократии существует два основных подхода. Один из них связан с именем Макса Вебера. В нем «бюрократия» обозначается рационально организованная система управления, в которой дела решаются компетентными служащими на должном профессиональном уровне в точном соответствии с законами и другими правилами.

В другом подходе бюрократия оценивается негативно и рассматривается как крайне нежелательное общественное явление. Первым, кто дал исчерпывающую характеристику негативных сторон бюрократии был К. Маркс.

Общественная неэффективность бюрократии неустранима, поскольку бюрократия неизбежно, в силу неустранимости иерархии, порождает внутри себя ложное сознание и ложную картину мира. Бюрократия есть круг, из которого никто не может выскочить. Ее иерархия есть иерархия знания. Верхи полагаются на низшие круги во всем, что касается знания частных дел; низшие же круги доверяют верхам во всем, что касается понимания всеобщего, и, таким образом, они взаимно вводят друг друга в заблуждение.¹

Бюрократия – это общественное явление, присущее только социуму. Оно неразрывно связанное с таким социальным явлением, как власть. Бюрократия

¹ Маркс К. и Энгельс Ф. Сочинения. Т. 1. М., 1955. С. 271–272.

и демократия – это два различных, противоположных, способа организации власти в социальном коллективе.

Бюрократия, как и демократия, может касаться не только власти государственной, но и власти в любой общественной организации (например, в партии). Однако бюрократия, в отличие от демократии, может иметь место только в том случае, когда субъект власти и ее объект разделены, отчуждены друг от друга, что как характерно для государственной власти. В этой разделенности субъекта и объекта власти и состоит объективная основа бюрократии, постоянно таящая в себе ее ростки.

Полностью искоренить бюрократию, как в рамках конкретной властно-управленческой системы, так и в масштабе общества, можно, только путем перехода на принципиально иной способ управления – на самоуправление, которое предполагает совпадение (полное или частичное) субъекта и объекта власти.

Бюрократии не было в догосударственных формах организации власти, которые представляли собой первобытное, естественное самоуправление. Самоуправление – это высшее достижение демократии, ее наиболее полное воплощение. Поэтому демократия и бюрократия и выступают как антиподы.

Экономическая теория демократии исходит из того, что каждый человек с помощью рациональной деятельности в состоянии добиться максимальной личной пользы. Соперничество на выборах создает своего рода политический рынок, где политиков можно представить как предпринимателей, стремящихся получить власть, а избирателей – как потребителей, голосующих за ту партию, политическая линия которой лучше всего отражает их предпочтения. Система открытых и состязательных выборов гарантирует демократичность тем, что отдает власть в руки партии, философия, ценности и политика которой более всего соответствуют предпочтениям численно наиболее сильной группы избирателей.

Основные положения экономической демократии нашли свое отражение в рыночной теории демократии. Рыночная теория демократии основана на законах рыночной экономики путем экспансии этих законов и обычаев на все сферы, не только экономические, но и на социально-политические отношения. Поэтому рыночной демократией называют демократию, при которой различные социальные блага распределяются между социальными группами, с тем, чтобы индивид, имеющий низкий показатель доступа к одним социальным благам, мог компенсировать этот дефицит доступом к другим благам.

Рыночная демократия построена на принципе стратификации социального неравенства. Этот принцип состоит в том, чтобы в обществе не допускалась поляризация по способу и объемам потребления социальных благ –

богатства, доходов, власти, престижа, уровня образования, льгот и привилегий. Поэтому эти блага распределяются между различными социальными группами.

Такой принцип призван сглаживать остроту социального неравенства, препятствовать созданию статусной поляризации общества, его очевидному разделению на бедных и богатых.

Рыночная демократия тесно связана с рыночным способом функционирования экономики и предполагает идентичные законы в механизме распределения социальных благ. Наиболее типичным представителем рыночной демократии являются США.

Первую теоретическую модель демократического выбора разработал Э. Даунс, который показал, что государственные служащие не являются альтруистами, а преследуют свои цели, причем эти цели содержат долю расчетливого эгоизма и значительную роль в их формировании играет желание добиться переизбрания на следующий срок и стремление следовать собственным идеологическим принципам. Поэтому для удовлетворения собственных эгоистических интересов политики вынуждены бороться за голоса избирателей.

Данная модель требует участия трех основных действующих лиц: избирателя (с его собственной функцией полезности); политика (чаще – эгоистичного, стремящегося привлечь голоса населения и вырабатывающего политические решения); бюрократа, реализующего эти решения на практике. Предполагается, что избиратели имеют предпочтения, которые они периодически выражают с помощью своих голосов, за которые борются политики; затем политики принимают решения с расчетом на завоевание голосов в будущем. Для политиков эти голоса играют роль, аналогичную той, которую играют деньги для предпринимателя в теории фирмы. Различие состоит лишь в том, что функция полезности избирателей является комплексной и что для осуществления той или иной политики любой политической деятель должен опираться на бюрократов. Следовательно, высказанные предпочтения в ходе их реализации могут подвергаться значительным деформациям. Именно этот процесс искажения и его последствия ставят основные вопросы перед экономической теорией демократии.

5.3. ИНСТИТУТЫ И ОРГАНИЗАЦИИ

В экономической системе выделяют ее институциональный строй, состоящий из многообразия институтов и институций.

Институты истолковываются как различные государственные и общественные организации и установления – права собственности, предпринимательские формирования, коммерческие и некоммерческие фирмы, корпора-

ции, объединения, правительство, государство, законодательство, профсоюзы, другие структуры.

К институтам примыкают институции, представляющие собой неписанные установления – мотивы поведения, жизненные позиции, общественное мнение, стиль жизни, привычки, склонности, репутацию, нравственный долг, солидарность, неформальные деловые связи.

Институциональные единицы и установления образуют среду, в которой приходится жить и действовать хозяйствующим субъектам. По своей сути они могут быть явлениями как экономического, так и неэкономического порядка (рис. 5.1).

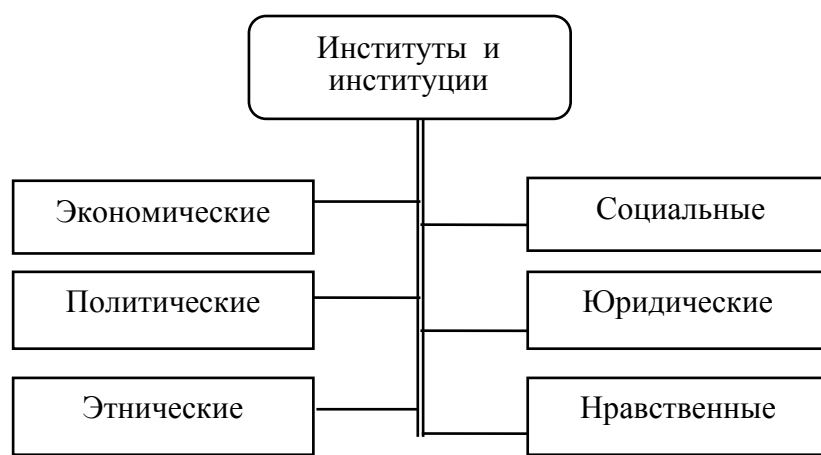


Рис. 5.1. Система институционального строения общества

Так, помимо чисто экономических институтов и институций хозяйственная жизнь испытывает на себе влияние социальных институтов, например, классового устройства общества, образования, здравоохранения. Свое воздействие на экономику оказывают политические институты, в том числе политические партии, правительство, местные органы власти.

Институт характеризуется, прежде всего, как та или иная форма общественного устройства. Скажем, американский экономист У. Гамильтон определял институт как вербальный символ, который описывает пучок социальных обычаев, подчеркивая тем самым, что институт выражается в форме мышления, закреплённой в обычаях или привычках народов, их социальных слоев.

По мнению Д. Шеклера, институтами являются демократия, фундаментализм, классическое образование, денежная экономика, равно как процедуры, общее согласие, договоренности. С помощью института экономисты пытаются повернуть экономическую теорию к нуждам и социальным проблемам, использовать ее в качестве инструмента реформ.

Общее представление об институтах дает рис. 5.2.

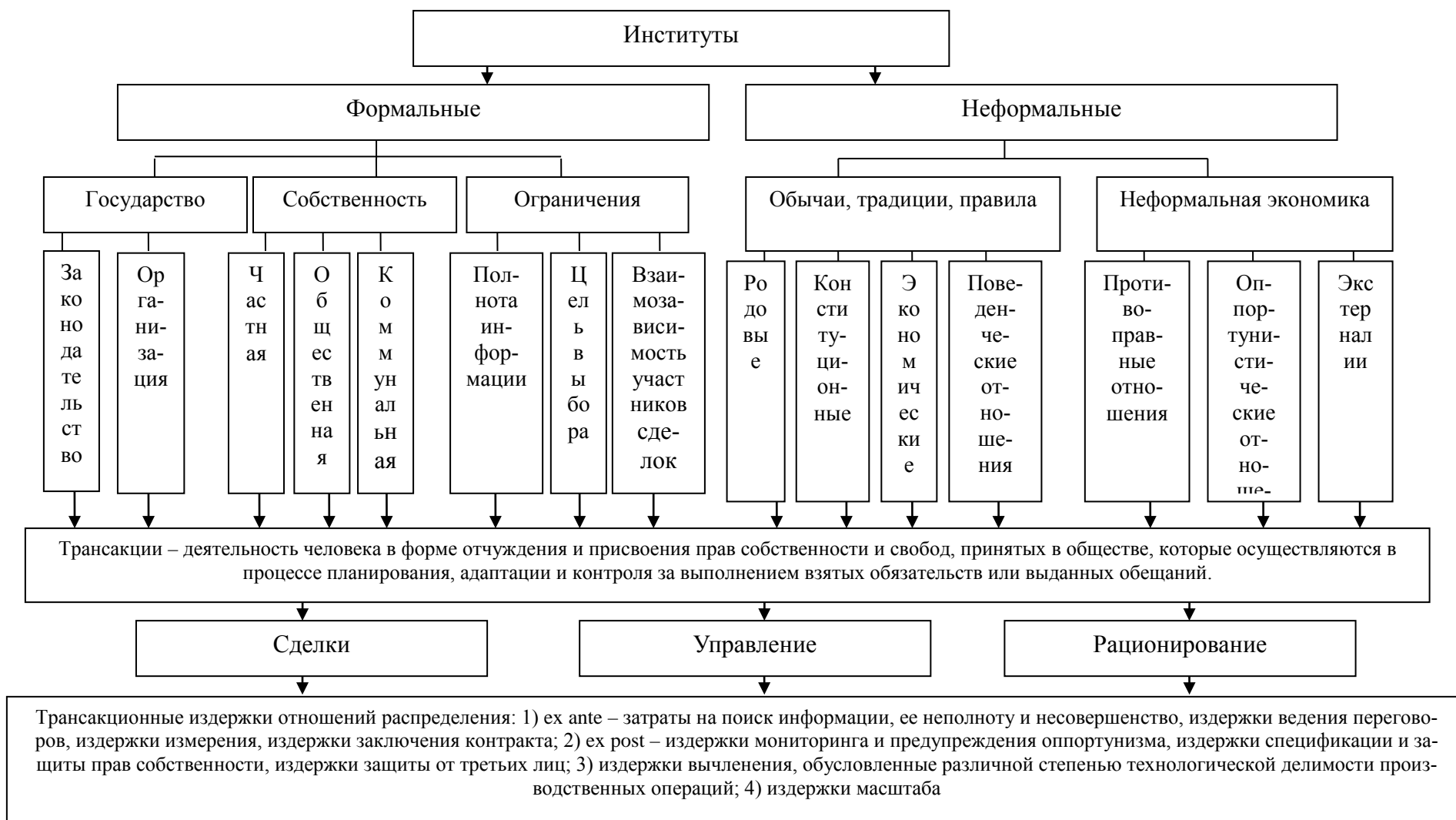


Рис.5.2. Иерархия отношений распределения в институциональной экономике

В современной экономической системе институты играют роль координаторов хозяйственной деятельности. Например, институты направляют и контролируют коллективные действия людей. Базируясь на отношениях собственности, коллективные действия предполагают наличие определенных правовых норм и правил. Их легко регулировать посредством судебных решений. В этом случае коллективные действия ограничивают индивидуальные, подчиняя последние себе.

Другой вид института – сделка. Сделки являются неперенным атрибутом хозяйственной деятельности людей. Поэтому, классифицировав их на торговые, управленческие и ратионирующие, можно проследить за отношениями сторон. Каждая сделка выражает акт согласия, порождая определенную ценность и создавая гарантию ожиданий, заключенную в каждом контракте.

Социальные институты имеют большое значение для современного общества. Поэтому большая часть институтов призвана уменьшать негативные последствия нерациональных коллективных решений или поведения. Для этого используются права собственности, транзакционные издержки, контрактные отношения, экономика права и общественного выбора.

Под системой прав собственности понимается множество норм, регулирующих доступ к редким ресурсам. Эти нормы устанавливаются не только государством, но и обычаями народов, их моралью, религией и другими социальными механизмами. К основным элементам системы прав собственности относят: право на исключение из доступа к ресурсу других агентов; право на пользование ресурсом; право на получение дохода от пользования ресурсом; право на передачу всех предыдущих полномочий.

Транзакционные издержки связывают с издержками пользования рыночным механизмом, любыми видами издержек, сопровождающих взаимодействие экономических агентов. Известна следующая классификация транзакционных издержек: издержки поиска информации; издержки ведения переговоров; издержки метрологии; издержки по защите прав собственности; издержки оппортунистического поведения¹.

Экономика права исследует вне рыночные формы поведения, в частности, преступность. Она исходит из того, что агенты ведут себя как рациональные максимизаторы при принятии любых рыночных или нерыночных решений. Например, нарушать или не нарушать закон при выполнении какой-либо хозяйственной операции, апеллировать или нет в судебную инстанцию по поводу свершившегося или, наоборот, не свершившегося действия.

¹ Оппортунистическое поведение определяется как преследование собственного интереса, доходящее до вероломства. Речь идет о любых нарушениях взятых на себя обязательств.

Здесь вся правовая система рассматривается в качестве механизма-регулятора по распределению редких ресурсов.

Общественный выбор представлен концепцией Д. Норта, опирающейся на понятия институтов и институциональной динамики и являющейся попыткой объяснить самые общие закономерности развития человеческого общества. В составе институтов выделяются: неформальные ограничения и традиции; формальные правила; механизмы принуждения, обеспечивающие выполнение правил.

К неформальным институтам относятся традиции, обычаи, разного рода условности, принятые в обществе. Неформальные институты складываются спонтанно, на базе опыта предшествующих поколений, специально не разрабатываются и не сохраняются.

К формальным институтам относятся разного рода законодательные акты: конституция, законы, судебные и административные решения. Они разрабатываются людьми, активно применяются и могут быть изменены. Формальные институты часто создаются, чтобы служить интересам тех, кто контролирует институциональные изменения в рыночной экономике. Погоня за собственными интересами одних может иметь негативный эффект у других.

Механизмы принуждения призваны обеспечить выполнение установленных норм и правил. Они связаны с судебной системой, милицией, полицией, прокуратурой и пр.

Общественные институты, реализующие идеологические и духовные потребности, часто влияют на общественные организации и экономическое поведение. Попытки государства манипулировать общественными институтами, допустим, нормами, в своих целях часто оказывались безуспешными. Примером может служить воспитание советских людей в духе морального кодекса строителя коммунизма.

Институты можно рассматривать как общественный капитал, который может меняться через обесценение и новые инвестиции. Формальные законы могут меняться быстро, но принуждение и неформальные правила меняются медленно. И здесь примером может служить Россия, приспособившаяся для рыночной модели подходящие экономические институты капитализма. Неформальные правила, нормы, обычаи не создаются властями, часто они развиваются стихийно.

Институты медленно приспособляются к изменениям окружающей обстановки, поэтому институты, бывшие эффективными, становятся неэффективными и остаются таковыми продолжительное время, так как трудно повернуть общество с исторического пути, определенного много времени назад.

В современных западных обществах уже сложились системы договорного права, взаимных обязательств, гарантий, торговых марок, сложные системы мониторинга и эффективные механизмы введения законов в жизнь. В результате всего этого обслуживание сделок поглощает огромные ресурсы (хотя в расчете на одну сделку эти издержки невелики), но производительность, связанная с выигрышем от торговли, возрастает еще больше, благодаря чему западные общества получили возможность быстро расти и развиваться.

Возрастающая специализация и разделение труда вызывают необходимость развития институциональных структур, которые позволяют людям предпринимать действия, построенные на сложных отношениях с другими людьми – сложные как с точки зрения индивидуальных знаний, так и с точки зрения временной протяженности. Развитие сложной сети социальных взаимосвязей было бы невозможным, если бы подобные институциональные структуры не снижали неопределенность, связанную с такими ситуациями. Институциональная надежность имеет принципиальное значение, поскольку она означает, что, несмотря на постоянное расширение сети взаимозависимости, обусловленное ростом специализации, мы можем быть уверены в результатах, которые неизбежно становятся все более удаленными от круга наших индивидуальных знаний.

Высокие транзакционные издержки очень часто ассоциируются со слабыми институтами (слабое общественное принуждение в выполнении законов), но высокие транзакционные издержки также могут быть связаны и с сильными институтами, которые оставляют агентам мало прав. Главная цель при выборе институтов состоит в минимизации транзакционных издержек. Добровольный обмен будет базироваться на большем доверии, если правительство минимизирует транзакционные издержки путем создания и прояснения прав собственности.

Эффективность способов координации необходимо рассматривать не с точки зрения нормативных оценок (плохо или хорошо), а с точки зрения экономики транзакционных издержек. Конечно, это не единственный критерий, но он помогает понять, почему попытка построить все общественное производство по типу фирмы или «единой фабрики» оказалась несостоятельной. Произошло это потому, что регулирование из центра сопровождается огромными транзакционными издержками, обусловленными невозможностью сосредоточить всю рассеянную в обществе информацию о ресурсах, предпочтениях потребителей и т.д. в едином центре.

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

1. Экономические законы:
 - понятие и сущность;
 - классификация;
 - отличия от юридических законов и законов природы.
2. Институты и организации:
 - власть, бюрократия и демократия;+
 - понятие и сущность;
 - институциональные единицы;
 - принципы институционального строения общества;
 - понятие сделки как вида экономического института;
 - характер и виды трансакционных издержек.

Рекомендуемая литература

Сидоров В.А. Экономическая теория: учебник для вузов. [Электронный ресурс]: электронное учебное издание. / В.А. Сидоров [Электрон. дан. (12 Мб)]. – Майкоп: ООО «ЭЛИТ», 2014. - 1 электрон. опт. диск (CD-ROM); 12 см. С. 31–33.

Институциональные аспекты взаимодействия власти, общества и бизнеса на постсоветском пространстве. (Постсоветский институционализм 2012). Коллективная монография. – Омск, ОмГУ, 2012 / URL://http://rustem-nureev.ru/wp-content/uploads/2013/06/inst_annual2012.pdf

Луис О. Келсо, Патриция Х. Келсо Демократия и экономическая власть. Сан-Франциско: Институт Келсо по изучению экономических систем, 2007. – 268 с. / URL://http://kelsoinstitute.org/louiskelso/wp-content/uploads/2014/05/Kelso_Democracy-and-Economic-Power_RUS.pdf.

Темы рефератов и докладов

1. Экономические законы в современной хозяйственной жизни.
2. Власть и бюрократия в российском обществе.
3. Демократизация капиталистической экономики.
4. Экономические институты в российской экономической системе.
5. Развитие способов координации рыночного хозяйства.

Термины и понятия

Институциональные единицы	Формальные институты
Закономерности	Неформальные институты
Экономические законы	Экономические законы
Общие экономические законы	Трансакционные издержки
Специфические экономические законы	Экономические институты
Особенные экономические законы	Экономические институции
Сделка	

Контрольные вопросы и задания

1. Дайте определение экономического закона.
2. Какие экономические законы вы знаете?
3. Какова их роль в хозяйственной жизни общества?
4. Чем отличаются экономические законы от юридических законов?
5. Назовите основные признаки экономического закона.
6. В чем заключается объективность экономических законов?
7. В чем различие бюрократии и демократии.
8. Какие существуют подходы к пониманию власти–собственности?
9. Дайте полную характеристику институтов. Прокомментируйте рисунок 5.2.
10. Каким образом институты выполняют регулирование хозяйственной жизни общества?
11. С чем связано появление трансакционных издержек?
12. Почему сделка является основным институтом рыночной экономики?
14. В институциональной экономической теории принимаются такие предположения, как:

Порядковые номера предлагаемых ответов	1)	2)	3)	4)	5)
Отметьте все номера правильных ответов: «V»					

- 1) максимизация полезности; 2) ограниченная рациональность агентов;
- 3) влияние стереотипов поведения;
- 4) спецификация прав собственности; 5) ограниченность ресурсов.
15. Методологический индивидуализм основан на предположении, что:

Порядковые номера предлагаемых ответов	1)	2)	3)	4)	5)
Отметьте все номера правильных ответов: «V»					

- 1) общество рассматривается как сумма индивидов, изучение социальных явлений и процессов сводится к изучению поведения составляющих общество индивидов;
- 2) поведение индивидов объясняется характером социальной системы, элементами которой они являются, динамика социальной системы считается независимой от поведения индивидов; 3) мир представляет собой высшую, всеохватывающую целостность в качественном и организационном отношении, включая области психологической, биологической и физической действительности;
- 4) индивиды ведут себя оппортунистически;
- 5) свобода индивидов не ограничена.
16. Оппортунистическим поведением называется:

Порядковые номера предлагаемых ответов	1)	2)	3)	4)	5)
Отметьте все номера правильных ответов: «V»					

- 1) требования потребителя по замене дефектного товара;
- 2) достижение выгоды, включающее просчитанные усилия по сбиванию с правильного пути или обману;
- 3) отлынивание от работы;
- 4) стремление к личной выгоде с использованием коварства;
- 5) требования компенсации ущерба от партнера, нарушающего условия поставки.

6. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ФОРМА

В ходе общественного развития экономические отношения постоянно изменяются и прогрессируют. Прогресс в сфере экономики имеет множество технических, экономических и социальных форм. Многообразие форм прогресса в сфере экономики дает возможность выделять определенные периоды в социально-экономическом движении.

Основные вопросы темы

1. Формация и цивилизация.
2. Способ производства.
3. Экономический уклад.

6.1. ФОРМАЦИЯ И ЦИВИЛИЗАЦИЯ

В экономической науке существуют разные подходы и разные критерии периодизации социально-экономического развития общества. Основными подходами являются формационный и цивилизационный.

Формационный подход был разработан К.Марксом на основе идей целой плеяды ученых экономистов, философов, социологов. Взяв за основу в качестве критерия периодизации общественного развития способ производства как единство производительных сил и производственных отношений, К. Маркс представил исторический процесс в виде смены следующих способов производства: первобытно-общинный, рабовладельческий (античный), азиатский, феодальный и буржуазный. Завершается общественное развитие коммунистическим обществом (по терминологии К.Маркса «царством свободы»).

Общественно-экономическая формация (ОЭФ) – это общество, находящееся на определенной ступени исторического развития, в основе которой лежит определенный способ производства. К. Маркс рассматривает всемирную историю как совокупность историй множества социально-экономических образований, каждый из которых проходит в своем развитии все общественно-экономические формации. В качестве обоснования сущности формации используется система производственных отношений, которая является первичной относительной всей системы общественных отношений.

К. Маркс разработал трехчленную классификацию формаций:

1. Первичная (архаичная) формация включает в себя первобытный и азиатский способы производства.
2. Вторичная крупная формация, основана на частной собственности (рабовладение, феодализм, капитализм).

3. Третичная формация (коммунистическая формация) основана на общественной собственности и состоит из двух фаз, низшей является социализм, высшей – коммунизм.

Общественно-экономическая формация – это исторический тип общества, развивающийся на основе определенного способа производства. В свою очередь, способ производства – это совокупность производительных сил и производственных отношений, уровень развития которых определяет переход от одной формации к другой, более прогрессивной (более подробно способ производства будет рассмотрен в следующем параграфе).

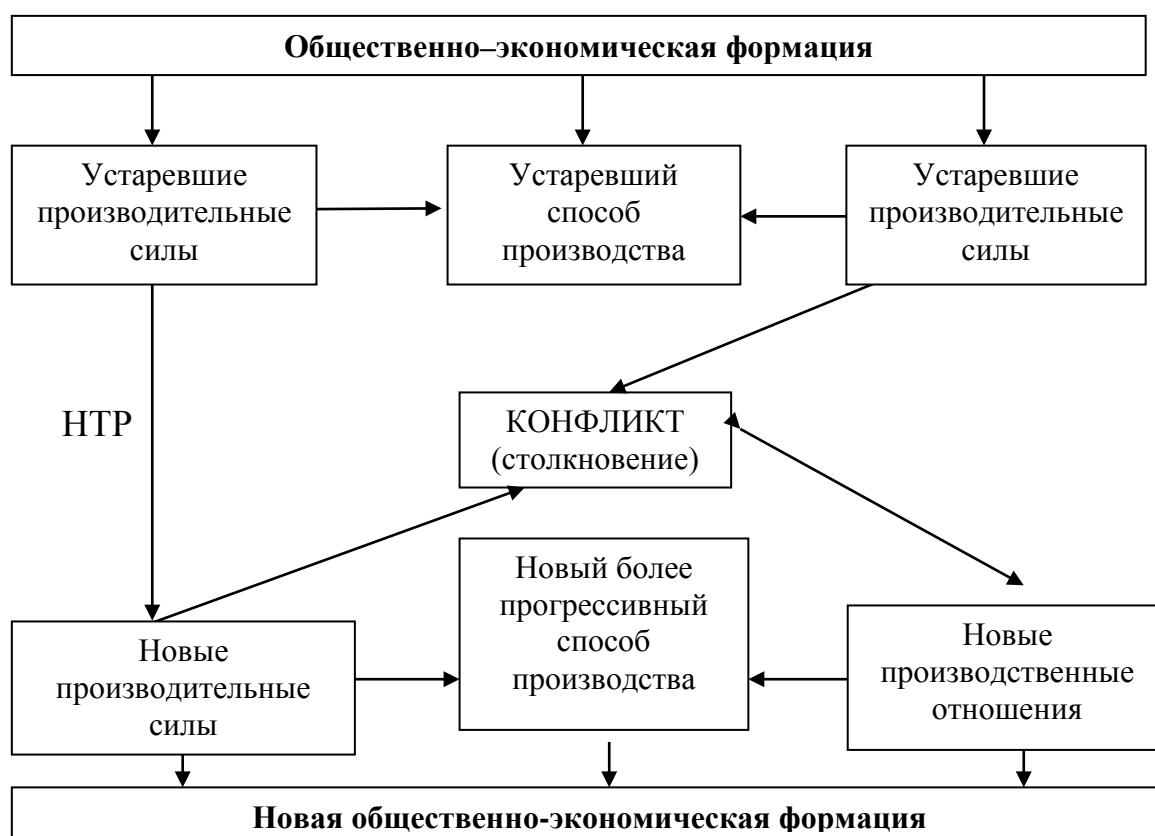


Рис. 6.1. Смена общественно-экономических формаций

На рисунке 6.1 показано, как происходит смена одной (устаревшей) общественно-экономической формации другой новой ОЭФ. Изменения начинаются с производительных сил в результате неизбежного влияния НТР и общественного прогресса, т.е. именно их состояние и уровень развития определяют эффективность общественного производства. Производственные отношения, как второй компонент способа производства, полностью зависят от форм собственности на средства производства. Именно этот признак положен в основу выделения первичной формации, основанной на примитивных коллективных формах собственности; вторичной формации –

частная собственность и третичная формация – общественная собственность. Совокупность всех производственных отношений, экономических отношений образуют базис общественно-экономической формации. А совокупность общественно-идеологических отношений и институтов образует надстройку, в нее входят политика, право, мораль, религия, философия, искусство, государство, партии. Безусловно, базис и надстройка тесно связаны: надстройка воздействует на базис, он же определяет содержание надстройки. Иными словами, *общественно-экономическая формация* – это совокупность базиса и надстройки.

Общим для всех ОЭФ законом является закон о соответствии производственных отношений характеру и уровню развития производительных сил. На рис 6.1. видно, что в ходе исторического развития объективно возникает конфликт (противостояние, столкновение) между старыми производственными отношениями и новыми производительными силами. Разрешением этого противоречия выступает социальная революция, которая в итоге и приводит к смене старых производственных отношений новыми, более прогрессивными отношениями.

Общественно-экономическая формация представляет собой определенную ступень развития общества, характеризует его исторически определенный тип. Она охватывает все стороны общественной жизни в их органической взаимосвязи. В основе каждой общественно-исторической формации лежит определенный способ производства. Формационный подход к развитию общества выделяет пять формаций: первобытнообщинную, рабовладельческую, феодальную, капиталистическую, социалистическую (или коммунистическую). Общественно-экономической формацией может быть назван не всякий социально-экономический тип общества, а только такой, который есть одновременно и стадия всемирно-исторического развития.

Кроме общественно-экономических формаций существуют и такие социально-экономические типы общества, которые не представляют собой стадий развития человеческого общества в целом. Если они и оказываются стадиями развития, то лишь тех или иных отдельных обществ. Эти типы общества представляют собой своеобразные дополнения к общественно-экономическим формациям.

В каждой формации действуют общие и специфические экономические законы. Специфические касаются возникновения и развития общественно-экономической формации. В то же время они являются общими для всех стран, что не исключает исторического и национального своеобразия их развития. Может сложиться мнение (представление), будто все народы должны в своем развитии последовательно пройти все формации. Это не так. Например, древние германцы и славяне миновали рабовладельческий строй.

Необязательно соблюдается и последовательность формаций. Так, бывшие советские республики вновь встали на капиталистический путь развития.

Наряду с формационным подходом к развитию общества существует теория циклического развития (так называемый *цивилизационный подход*). Согласно этой теории земные цивилизации сменяли друг друга на протяжении 9–10-ти тысяч лет: неолитическая, продолжительностью до 3500 лет; восточно-рабовладельческая – до 2500 лет; античная – до 1500 лет; раннефеодальная – до 700 лет; преиндустриальная – до 450 лет; постиндустриальная – до 250 лет.

Цивилизационный подход за основу выделения определенных этапов в общественном развитии берет всю совокупность элементов материальной и духовной культуры. Использование термина «цивилизация» в мировой исторической и философской литературе присутствует в четырех значениях: 1) как синоним культуры (А. Тойнби); 2) как определенная стадия в развитии локальных культур (О. Шпенглер); 3) как ступень исторического развития (Л. Морган; Ф. Энгельс, О. Тоффлер); 4) как уровень или ступень развития либо обширного региона, либо этноса.

Цивилизация (от лат. *civilis* – гражданский, государственный, общественный) – этап исторического развития, следующий за дикостью и варварством. Критерии, отличающие цивилизацию от варварства, следующие:

- А) система экономических отношений, основанная на разделении труда;
- Б) средства производства, включая живой труд, контролируются правящим классом, который осуществляет централизацию и перераспределение прибавочного продукта;
- В) наличие сети обмена, контролируемой купечеством или государством;
- Г) политическая структура, в которой доминирует слой общества, концентрирующий в своих руках исполнительные и административные функции.

Для цивилизационного подхода характерна концентрация на развитии человека, на его месте и роли в историческом процессе, на состоянии науки, техники и культуры, знания в определенные исторические этапы. Следовательно, этот подход максимально уделяет внимание непрерывности исторического процесса, его движению во взаимосвязи, накоплению духовного и материального богатства человечества в целом и возможности использовать это богатства для дальнейшего развития.

Цивилизационный подход в периодизации исторического развития человеческого общества впервые разработан шотландским философом А. Фергюсоном. В качестве критерия периодизации он берет развитие форм

хозяйственной деятельности и отношения собственности. Выделяет три периода: *дикость* – этап отсутствия частной собственности и развитие охотничьего хозяйства; *варварство* – период появления частной собственности и развитие скотоводческого хозяйства; *цивилизация* – эпоха господства частной собственности и развитие земледельческого хозяйства. Далее идеи А. Фергюсона развивает Ф.Энгельс, трактуя дикость как период преимущественно присваивающего хозяйства, а варварство и цивилизацию как период производящего хозяйства и общества (работа «Происхождение семьи, частной собственности и государства»).

В России цивилизационный подход к объяснению развития общества использовал Н. Данилевский.

Современные направления в данном подходе существенно отличаются от прежних научных разработок. Это реализовано, прежде всего, в том, что человечество рассматривается как единая цивилизация с приоритетом общечеловеческих ценностей; в центре цивилизации находится человек, его свободное и всестороннее развитие; в настоящее время происходит формирование новой единой мировой цивилизации при сохранении особенных черт каждой культуры отдельных народов.

Цивилизационный подход находится в стадии уточнения и разработки основных базовых категорий, его главной задачей до сих пор остается поиск системообразующих признаков.

6.2. СПОСОБ ПРОИЗВОДСТВА

Способ производства – исторически определенный способ добывания жизненных благ. Поскольку способ производства является основой общественного строя, то их насчитывается тоже пять: первобытнообщинный, рабовладельческий, феодальный, капиталистический и коммунистический.

Производство является естественным условием человеческой жизни, образуя его материальную основу. Производство представляет собой деятельность по созданию материальных и нематериальных благ (рис. 6.2).

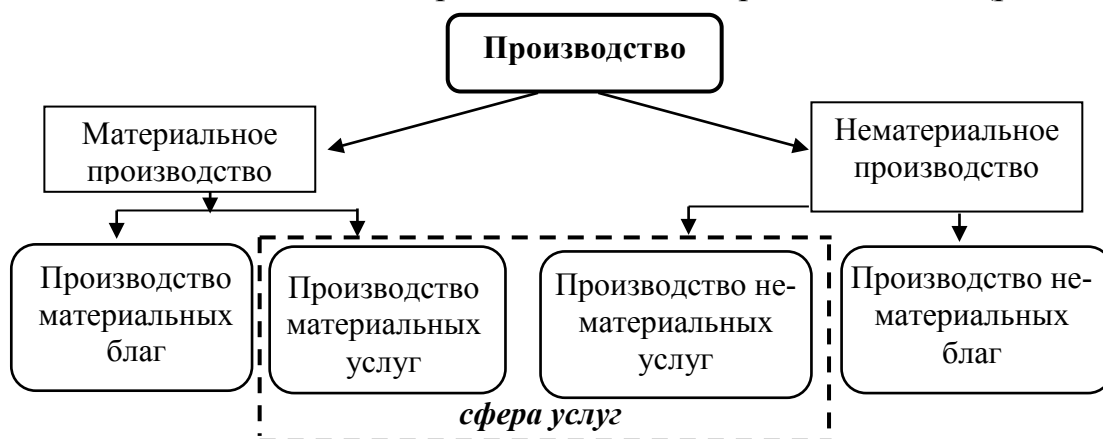


Рис. 6.2. Структура производства

В конечном счете, производство сводится к «обмену веществ» между природой и обществом с целью удовлетворения потребностей людей.

Общественное производство включает две стороны: 1) процесс взаимодействия человека с природой и 2) совокупность отношений, возникающих между людьми в процессе этого взаимодействия. Различают две стороны производства – производительные силы и производственные (экономические) отношения. Во взаимодействии они образуют способ производства, характерный для данной стадии развития общества (рис. 6.3).

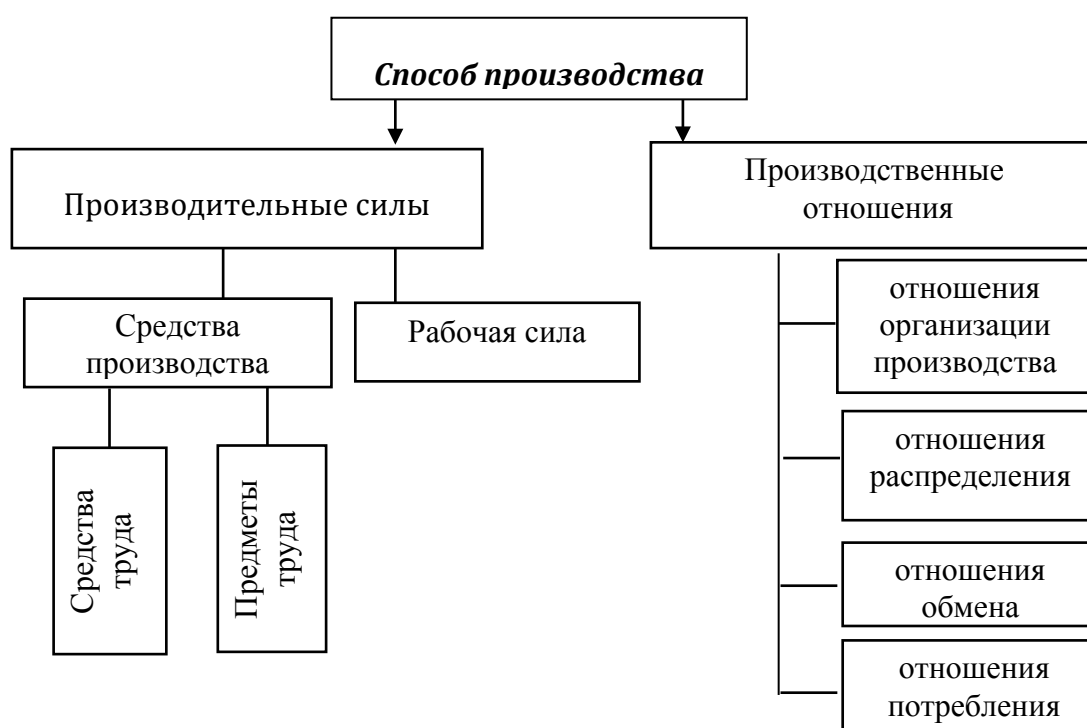


Рис. 6.3. Схема способа производства

Производительные силы раскрывают содержание способа производства. Они характеризуют степень воздействия людей на природу при изготовлении благ. В них отражено отношение между обществом и природой. В структуру производительных сил входят работники, средства производства, средства труда и предметы труда.

То, чем человек воздействует на предмет труда, является средствами труда. Средства труда – это предметы или орудия труда, используемые людьми для производства жизненных благ. Будет ли данная вещь средством труда или орудием труда зависит от того, как человек ее будет использовать. Средства труда подразделяются на: активные и пассивные. Активными являются машины, станки, автоматизированные линии, оборудование. То есть все механические приспособления, которые непосредственно участвуют

в процессе производства. Их еще называют орудиями производства. К пассивным относят здания сооружения – все те средства труда, которые способствуют процессу производства, но сами прямо в нем не участвуют. Всеобщим средством труда является земля. Средства труда переносят свою стоимость на создаваемый продукт по частям, по мере своего износа. С помощью средств труда люди воздействуют на предметы труда.

В широком смысле к средствам труда относят все материальные условия труда. Сюда включают землю, производственные здания, сооружения, дороги, связь и т.п.

Предметы труда – все то, на что направлен труд человека, что подвергается обработке. Предметы труда либо даны природой, например – уголь, нефть, либо являются продуктами труда – древесина, лен, хлопок. Поэтому предметы труда разделяются на два вида: непосредственно добываемые в природе и сырье или сырой материал. Предметы труда участвуют в процессе производства один раз, поэтому сразу переносят свою стоимость на созданный продукт. Например, в результате переработки 1 т нефти получают 700 кг мазута. Стоимость использованной нефти включается, наряду с другими затратами, в стоимость мазута. С развитием общества круг предметов труда увеличивается, меняется его структура, он становится разнообразнее.

Совокупность средств труда и предметов труда, используемых в процессе производства жизненных благ, образует средства производства. Они являются частью национального богатства страны. Средства производства имеют стоимостную оценку. Соединяясь в процессе труда с рабочей силой, средства производства создают необходимые людям жизненные блага.

Рабочая сила представляет собой способность человека к труду, являясь совокупностью его физических и духовных сил, применяемых в процессе производства. Другими словами, рабочая сила характеризует возможности экономически активного, трудоспособного населения. С развитием орудий производства развивается и способность человека к труду, совершенствуются его навыки, накапливается опыт, растет умение.

Средства производства и труд человека неразрывно связаны. Они не могут существовать друг без друга. В этом единении выступает совокупный труд, состоящий из прошлого труда и живого труда. Прошлый труд воплощен в орудиях труда. Их создают люди и используют много лет. Живой труд представлен непосредственным процессом труда. Поэтому всякий труд соединяет в себе прошлый и настоящий труд.

Человек приспособливает предметы труда для удовлетворения своих потребностей. С их помощью он создает пищу, одежду, жилище и другие материальные блага, называемые предметами личного потребления. Кроме этого создаются и предметы производственного потребления. К ним относят ору-

дия труда, вспомогательные материалы, сырье и прочие средства производства.

Такая дифференциация позволяет сделать два существенных вывода:

- 1) всякий труд является производительным;
- 2) процесс труда является процессом производства.

Что касается производственных (экономических) отношений, то они составляют общественную форму производства. Как уже отмечалось, это отношения людей между собой в процессе производства, а также распределения, обмена и потребления благ.

Производственные отношения базируются на формах собственности в отношении средств производства, на разграничении людей по социальным группам и формам распределения продуктов. В условиях господства частной собственности на средства производства низшие социальные слои вынуждены работать на тех, кто владеет машинами, механизмами, производственными зданиями и сооружениями.

В условиях общественной собственности на средства производства, когда общество в полном составе владеет ими, нередки случаи уравниловки. Но здесь каждый работает на себя, на свое общество. История знает обе формы собственности. Считается, что наилучшим из возможных вариантов является умелое их сочетание.

Отношения распределения определяются отношениями производства. Распределение связывает производство и потребление. Существуют личное и производственное потребление. Личным потреблением называется удовлетворение потребностей человека в пище, одежде, крове и т.д. К производственному потреблению относят использование средств производства для создания материальных благ.

Распределение продуктов труда зависит от принадлежности средств производства. Если средства производства находятся в частной собственности, то распределение продуктов труда удовлетворяет лишь потребности этих собственников и отчасти – наемный персонал. Если же средства производства сосредоточены в руках общества, то и продукты труда распределяются в интересах всего общества.

Отношения обмена также определяются характером производства. В зависимости от отношений производства обмен может быть планомерным либо стихийным. Помимо того, он может быть связан с прямым распределением, а также иметь формы товарных операций.

Отношения потребления являются одной из важнейших форм экономических отношений. Потребление не существует вне производства и наоборот. Если даже представить себе обратное, то теряет всякий смысл как сам про-

цесс производства, ибо вне потребления нет производства, так и процесс потребления, поскольку без производства нечего потреблять.

Таким образом, производство, распределение, обмен и потребление являются единым, всепоглощающим процессом воспроизводства. Базой для единства выступают здесь отношения собственности на средства производства. Следовательно, сами производственные отношения определяются индивидами, обладающими этой собственностью. В последующем эти отношения распространяются на всю систему отношений в сферах производства, распределения, обмена и потребления, определяя их характер. Более того, производственные отношения формируют социальную структуру всего общества, разделяя или объединяя его.

Характер и уровень развития производительных сил определяют экономические взаимоотношения людей. Общественной формой развития производительных сил выступают производственные отношения. Так что производственные отношения всегда существуют во взаимосвязи с производительными силами.

В процессе производства большая роль отводится факторам производства. Под факторами производства понимаются условия производственной деятельности. В более узкой трактовке факторы производства представлены первичными ресурсами, становящимися элементами процесса производства. Они поступают в экономическую систему извне. Экономическая наука знает два подхода к классификации факторов производства (рис. 6.4).



Рис. 6.4. Различные подходы в выделении факторов производства и их классификация

Всякая экономическая система не может существовать вне производства. Оно пронизывает все нити хозяйственного процесса. Именно производству человечество обязано своим развитием.

Марксистская политическая экономия в качестве факторов производства выделяет рабочую силу, предмет труда и средства труда. Рабочая сила является личным фактором производства. Предмет труда и средства труда, воплощаясь в средствах производства, образуют вещественные факторы. Личные и вещественные факторы, объединяясь, образуют сложную систему отношений.

В ней ведущую роль играют отношения собственности, которые формируют общественный принцип производства, распределения, обмена и потребления. Маржиналистская¹ классификация к факторам производства относит землю, труд, капитал, предпринимательскую способность и информацию.

В качестве естественного фактора выступает земля. Под фактором «земля» понимаются все естественные ресурсы: природные ископаемые, леса, земли сельскохозяйственного назначения, все природные богатства, которые могут быть задействованы в производственном процессе. Считается, что количество этого фактора условно фиксировано, а спрос на него является производным, т.е. зависит от спроса на производимую с его помощью продукцию. Этот фактор, в отличие от других, не является результатом человеческой деятельности.

Труд – важнейший фактор производства. Он может быть квалифицирован как процесс сознательной целесообразной деятельности человека, с помощью которой он видоизменяет предметы природы и приспособливает их для удовлетворения своих потребностей. По определению У. Джевонса², труд есть всякое умственное или физическое усилие, предпринимаемое частично или целиком с целью достичь какого-либо результата, не считая удовлетворения, получаемого непосредственно от самой проделанной работы. Процесс труда включает три момента: сам труд, предмет труда и средства труда, с помощью которых человек воздействует на предмет труда. Труд олицетворяет рабочую силу и ее носителей – работников. В современном мире большое значение играет квалификация рабочей силы. Чем выше квалификация рабочей силы, тем большим потенциалом обладает ее носитель, тем выше уровень создаваемых таким трудом жизненных благ. Труд может быть классифицирован следующим образом (рис. 6.5).

¹ Маржинализм – направление экономической мысли, основанное на использовании предельных (дополнительных) величин для исследования экономических законов и категорий.

² Уильям Стэнли Джеванс (1835–1882) – английский экономист, профессор политической экономии в Манчестере и Лондоне, основатель математической школы в политической экономии, один из основоположников теории предельной полезности.

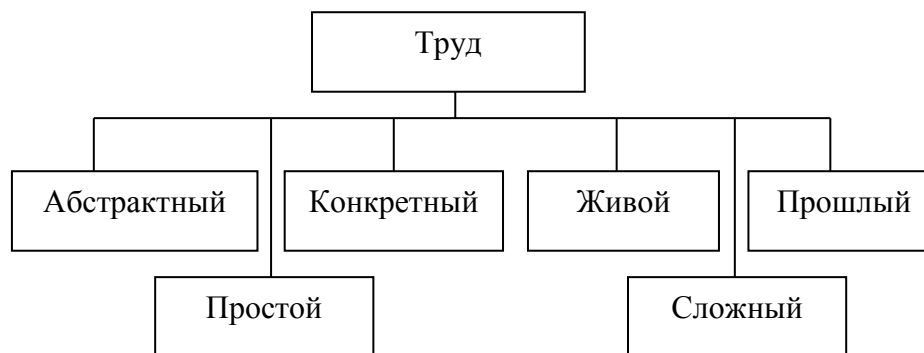


Рис.6.5. Виды труда

Абстрактный труд представляет собой затраты физиологической энергии товаропроизводителей, не учитывающие конкретных условий товарного производства. Согласно трудовой теории стоимости абстрактный труд создает стоимость товара.

Конкретный труд связан с затратами энергии в определенной полезной форме, создающей потребительную стоимость. Конкретный труд образует диалектическое единство с абстрактным трудом. В условиях рынка конкретный труд является частным трудом, а его общественный характер выражается через абстрактный труд. Здесь, однако, имеется противоречие, которое выражается в общественном характере производства и частнокапиталистической форме присвоения.

Живой труд – затраты умственной и физической энергии человека, направленные на создание материальных и духовных благ. Он делится на необходимый и прибавочный.

Прошлый труд – овеществленный труд, воплощенный в средствах производства и предметах потребления.

Труд, производящий товары, является простым, если он не требует специальной подготовки. К нему относится труд неквалифицированных работников. Сложным трудом является всякий труд, для осуществления которого работника необходимо специально готовить. Сложный труд – это квалифицированный труд. Он может быть выражен умножением простого труда.

Капитал как фактор производства подразумевает материальные и нематериальные активы, созданные людьми: здания, сооружения, оборудование, машины, механизмы, инструменты, транспортные средства, компьютерные программы, патенты, права собственности и проч., а также денежные средства, используемые в процессе производства. Это одна из самых сложных экономических категорий.

Предпринимательская способность – набор качеств и умений человека, позволяющий ему рационализировать сочетание ресурсов для процесса про-

изводства. Это особый вид человеческого капитала, представленного деятельностью по комбинированию всех факторов производства. Он связан со способностью принимать разумные последовательные решения, создавать и применять новшества в условиях риска и неопределенности. Предпринимательская способность реализуется в умении организовать дело.

Земля, труд, капитал, предпринимательская способность являются традиционными факторами производства. К новым факторам производства относится информация. Посредством информации обеспечивается повышение эффективности использования нематериальных рычагов в производстве. Информация систематизирует знания, способствует принятию наиболее выгодных решений для целей производства, оптимизирует маркетинговые стратегии.

Каждая экономическая система по-разному наделена факторами производства. Различия в относительной избыточности факторов производства определяются показателем, называемым факторонасыщенность. Он определяет ресурсный потенциал общества. Можно определить также и относительную интенсивность использования различных факторов в процессе производства. Такой показатель называется фактороинтенсивностью. Результат покажет уровень технологического развития общества.

Показатель факторонасыщенности определяет обеспеченность страны факторами производства.

Экономика имеет избыток фактора, если отношение общего количества одного фактора к общему количеству другого фактора, имеющих в ее распоряжении, выше, чем то же соотношение в другой экономической системе.

Показатель может быть определен двумя способами: через абсолютные размеры факторов производства и через их относительные цены. В соответствии с первым вариантом эта ситуация выражается соотношением имеющегося количества капитала и труда, скажем, в России и Польше:

$$\frac{T_k^P}{T_L^P} > \frac{T_k^II}{T_L^II},$$

где T_L^P, T_L^II – общее количество труда, имеющегося в России и Польше; T_k^P, T_k^II – общее количество капитала, имеющегося в России и Польше.

Таким образом, сравниваются не абсолютные количества капитала и труда, а их значения на единицу другого фактора. Тогда страна с меньшим абсолютным количеством капитала, например, Россия, может иметь его из-

быток по сравнению с другой страной – Польшей, если $\frac{T_k^P}{T_L^P}$ в России превосходит $\frac{T_k^П}{T_L^П}$ в Польше.

В соответствии со вторым подходом, страна имеет приток какого-либо фактора, если соотношение цены одного фактора к цене другого фактора у нее ниже, чем в другой стране:

$$\frac{P_k^P}{P_L^P} > \frac{P_k^П}{P_L^П},$$

где $P_k^P, P_k^П$ – цена капитала в России и Польше; $P_L^P, P_L^П$ – цена труда в России и Польше.

Поскольку цена капитала выражается через процентную ставку (r), а цена труда – через заработную плату (w), то отношение P_k / P_L равно соотношению r/w .

Указанные два способа определения факторонасыщенности позволяют выявить предложение и спрос не только на факторы производства, но и непосредственно на товары, которые производятся с их участием, так как спрос на факторы производства зависит от спроса на конечные товары.

Фактороинтенсивность – показатель, дающий представление об относительных затратах факторов на производство единицы какого-либо товара.

Какой-либо товар является капиталоемким, если отношение капитала и труда, используемое в его изготовлении, больше такого же соотношения капитала и труда, используемого в производстве другого товара. Например, если для производства 1 т алюминия требуются четыре единицы капитала ($K = 4$) и четыре единицы труда ($L = 4$), то соотношение $K/L = 1$. В то же время для производства 1 т пшеницы требуются две единицы капитала ($K = 2$) и двенадцать единиц труда ($L = 12$). Тогда отношение $K/L = 1/6$. Так как для производства 1 т алюминия $K/L = 1$, а 1 т пшеницы $K/L = 1/6$, следовательно, алюминий является капиталоемким товаром, а пшеница – трудоемким.

В рыночном хозяйстве совокупные возможности факторов производства образуют производственный потенциал. Когда одних факторов оказывается недостаточно, их заменяют другими факторами. Например, нехватку капитала можно компенсировать дополнительным привлечением труда и наоборот. В этом проявляется способность факторов к взаимозаменяемости. В этом случае говорят о действии экономического закона замещения факторов производства. Результатом его действия является повышение эффективности производства.

В основе поступательного развития производства лежат сдвиги в производительных силах. Стремясь произвести больше и лучше, люди совершенствуют средства и орудия труда, а через них и предметы труда. Это приводит к изменениям в производственном облике работников.

Новое состояние производительных сил сказывается на производственных отношениях. Они также претерпевают преобразования, приспособляются к новым условиям.

Производственные отношения зависимы от производительных сил. Если они соответствуют последним, то открывают простор для их развития и, стало быть, простор для развития производства. Если же они устаревают, то превращаются в тормоз хозяйственной деятельности.

Производство носит общественный характер. Люди трудятся, организуют производственную деятельность сообща. Работники, так или иначе, связаны в работе друг с другом, взаимно зависимы, действуют на базе широкого разделения труда.

Существует естественное разделение труда (по полу и возрасту людей) и общественное разделение труда, вызванное развитием производства. Общественное разделение труда находится в постоянном развитии. За счет этого растут производственные возможности.

С позиций масштабности вычленяют три его уровня: общее, частное и единичное.

Общее разделение труда, когда подразумевают взаимодействие крупных сфер и отраслей деятельности: производственную и непроизводственную сферы, промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт и различные виды труда (физический, умственный, квалифицированный и неквалифицированный, ручной и машинный).

Частное – распределение деятельности внутри крупных сфер, между более узкими отраслями и подотраслями (добывающая и обрабатывающая промышленность, растениеводство и животноводство).

Единичное – разделение труда внутри предприятий, цехов, участков.

Существуют также территориальное, международное, профессиональное и другие виды разделения труда.

Производство нуждается в инфраструктуре. Под инфраструктурой, как правило, понимают комплекс производственных и непроизводственных отраслей, обеспечивающих условия воспроизводства.

К инфраструктуре относят обслуживающую сферу, те отрасли и организации, которые создают общие условия для производственной деятельности, а также производственную инфраструктуру, куда входят дороги, связь, водопроводы, энергетические и гидротехнические сооружения, порты, аэродро-

мы, газопроводы, хранилища, телекоммуникации, научно-исследовательские и проектно-конструкторские учреждения.

Помимо производственной существует инфраструктура институциональная (подготовка кадров) и социальная, обеспечивающая социально-бытовое обслуживание производства (школы, больницы, клубы, магазины). Различают также информационную инфраструктуру и инфраструктуру сферы услуг. Инфраструктура информационная представляет собой совокупность каналов и хранилищ информационных технологий, правовой и финансово-экономической базы деятельности информационного сообщества, а также других методов и средств, обеспечивающих информационную деятельность. Инфраструктура сферы услуг выражается в комплексе видов деятельности, обслуживающих производство и реализацию услуг, включающих торговую, транспортную, маркетинговую и информационную составляющие.

Понятие инфраструктуры может быть применимо ко многим экономическим процессам и явлениям. Своеобразной инфраструктурой обладает рынок, о чем будет сказано позже.

Россия страдает от недостаточной развитости современной инфраструктурной системы. Например, нехватка собственных портовых сооружений для транспортировки нефти за границу заставляет пользоваться портами соседних государств, что увеличивает затраты.

Производство существует в натуральном и товарном видах. Когда-то люди не имели представления ни о товаре, ни о деньгах. Первоначально производство протекает всецело в натуральной форме. Натуральное производство господствовало в первобытную эпоху, преобладало при рабовладении и феодализме. Оно складывалось из разрозненных, слабо связанных между собой хозяйств. Производство носило замкнутый характер. Все, в чем люди нуждались, производилось на месте, имелось в «натуре». Обращение к рынку требовалось в редких случаях.

Постепенно, по мере развития производительных сил, натуральные отношения вытесняются товарным производством, создающим лучшие условия для применения более совершенных средств производства и роста производительности труда. Внедрение товарного производства в систему хозяйственной деятельности считается крупным достижением человеческой цивилизации. В современных условиях оно представляет ведущую форму экономических отношений.

Товарное производство есть процесс изготовления продуктов не для себя, а для обмена путем купли-продажи. При этом потребности людей, предприятий удовлетворяются через посредство рынка.

Главным признаком товарных связей является соблюдение принципа эквивалентности. Он означает равенство в обмене.

6.3. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УКЛАД

Экономический строй разных обществ может быть разным по своему характеру. Отношения одного определенного типа могут образовывать в обществе целостную систему – общественно-экономический уклад, а могут существовать в нем в качестве лишь придатка к существующим укладам – общественно-экономического подуклада.

Как известно, экономический строй (или экономическая система) зависит от ряда факторов, которые влияют на его развитие. Таковыми являются:

- существующая в стране система мер по принятию хозяйственных решений;
- структура собственности;
- механизмы обеспечения информацией и координацией;
- механизмы постановки целей и побуждения людей к труду.

Все эти факторы возможно объединить в хозяйственную, административную и информационную структуры. Каждая из данных структур выполняет определенные функции в хозяйственной системе. Так хозяйственная структура отвечает за интенсивность взаимодействия элементов материально-технической базы по поводу эффективного использования ограниченных ресурсов. Административная структура (или организационная) представлена совокупностью юридических прав и обязанностей должностных лиц, представляющих хозяйственную структуру, опять же по поводу распоряжения ограниченными ресурсами. Информационная структура нацелена на обобщение и распространение полученных сведений о деятельности первых двух структур.

Отношения собственности, господствующие в том или ином обществе, а также связанные с ними формы собственности в рамках указанных структур определяют наличие и удельный вес тех или иных хозяйственных укладов: патриархального; мелкотоварного; государственного и проч.

Хозяйственный (экономический) уклад – система общественного производства (хозяйства); целостная система производственных отношений определенного типа, образующая общественную форму производства; существующая в системе господствующих производственных отношений в пределах общественно-экономической формации.

В одной стране возможно одновременное существование нескольких укладов. Это придаст противоречивый и волнообразный характер развития в целом всей экономической системе: если в стране превалирует государственный уклад, то идет масштабный процесс национализации и обобществления средств производства и продуктов труда; и наоборот, превалирование частно-хозяйственного уклада приведет к децентрализации экономической власти, а обобществление сменится обособлением.

Экономический уклад (общественно-экономический уклад) – это тип хозяйства, основанный на определенной форме собственности на средства производства и соответствующие отношения в ходе этого производства.

Производство жизненных благ всегда происходит в определенной общественной форме. Каждая система социально-экономических отношений одного определенного типа (это и есть общественно-экономический уклад) представляет собой внутреннюю структуру процесса производства, особую общественную форму, в которой осуществляется процесс созидания материальных благ. Производство, взятое не вообще, а в определенной общественной форме, есть не что иное, как способ производства. Способов производства существует столько, сколько существует общественно-экономических укладов. Когда производство осуществляется в оболочке не уклада, а общественно-экономического подуклада, мы имеем дело не со способом, а с тем или иным образом производства.

Когда в социально-историческом хозяйстве существуют социально-экономические отношения только одного типа, то общество – одноукладно. В применении к нему понятия общественно-экономический уклад и общественно-экономический строй общества совпадают. Но обычно в общественном хозяйстве одновременно существуют несколько общественно-экономических укладов, не говоря уже о подукладах. Такое общество многоукладно. В таком обществе один из существующих в нем укладов – господствующий, доминирующий, остальные же – подчиненные. Господствующий уклад определяет характер социально-экономического строя общества в целом, а тем самым и тип общества, его формационную. Различие между господствующими и подчиненными укладами во многих случаях носит относительный характер. В процессе исторического развития тот или иной господствующий уклад может стать подчиненным, а подчиненный превратиться в доминирующий.

Однако не всякий подчиненный уклад может стать господствующим. Возможны ситуации, когда ни один из существующих укладов не доминирует.

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

1. Формация и цивилизация:
 - сущность формационного подхода;
 - особенности цивилизационного подхода.
2. Общественный характер производства:
 - необходимость производственной деятельности;

- структура производства;
- способ производства;
- общественное разделение труда;
- натуральное и товарное производство;
- товар и его свойства;
- производственная инфраструктура;
- растущее обобществление производства.

3. Хозяйственный уклад:

- понятие и сущность;
- особенности формирования;
- влияние на развитие экономической системы.

Рекомендуемая литература

Конституция Российской Федерации / [URL:http://pravo.gov.ru/konstituciya/](http://pravo.gov.ru/konstituciya/)
Сидоров В.А. Экономическая теория: учебник для вузов. [Электронный ресурс]: электронное учебное издание. / В.А. Сидоров [Электрон. дан. (12 Мб)]. – Майкоп: ООО «ЭЛИТ», 2014. - 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). С. 22–33.

Худокормов А.Г. Экономическая теория: новейшие течения Запада: учеб. пособие для студентов вузов. М., 2012.

Экономическая теория: учеб. для бакалавров / под ред. Е.Н. Лобачевой. 3-е изд., перераб. и доп. М., 2012.

Темы рефератов и докладов

1. Достоинства и недостатки формационного подхода.
2. Преимущества и ограничения цивилизационного подхода.
3. Проблема человека в формационном и цивилизационном подходе.

Термины и понятия

Цивилизация	Формация
Воспроизводство	Способ производства
Хозяйственный уклад	Производительные силы
Производство	Производственные отношения
Распределение	Средства производства
Обмен	Орудия труда
Потребление	Предмет труда
Факторы производства	Рабочая сила
Труд	Общественный прогресс
Предпринимательские способности	Научно-техническая революция
Социальная революция	Капитал
Экологический фактор	Информация
Абстрактный труд	Время
Овеществленный труд	Конкретный труд
Присваивающее хозяйство	Живой труд
Производящее общество	Прошлый труд

Контрольные вопросы

1. Что такое общественно-экономическая формация и какова ее структура?
2. Какой главный закон общественного развития сформулировал К.Маркс?
3. Как представлен человек в формационном и цивилизационном подходах?
4. В чем суть формационного подхода к изучению общества и экономики?
5. В чем суть цивилизационного подхода к изучению общества и экономики?
6. Какие элементы входят в способ производства? Каков характер их взаимосвязи?
7. В чем состоит феномен общественного производства?
8. Какова связь производства с экономическими отношениями?
9. Дайте краткую характеристику факторам производства.
10. Что вы понимаете под воспроизводством экономических отношений?
11. Какие элементы включает в себя воспроизводство рабочей силы?
12. Население страны составляет 200 млн. чел. При этом ВВП в стране составил 8000 млрд. евро. Экспорт составил 1800 млрд. евро, импорт составил 3000 млрд. евро. Требуется определить степень открытости страны.

7. ОТНОШЕНИЯ СОБСТВЕННОСТИ

Отношения собственности играют значимую роль не только в хозяйственных связях, но и во всей жизни общества. На их базе формируются экономические интересы. От того, насколько они разнообразны, зависит степень общественного развития.

Основные вопросы темы

1. Собственность и присвоение: историко-экономический аспект.
2. Согласование прав собственности.
3. Формирование собственности в постсоветской России.

7.1. СОБСТВЕННОСТЬ И ПРИСВОЕНИЕ: ИСТОРИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Общепризнанно, что одним из основных экономических институтов выступает собственность. От нее в значительной степени зависит тот или иной тип экономической системы.

Собственность как основа системы экономических отношений раскрывается в этой системе, но в то же время представляет собой особую экономическую категорию, имеет собственное содержание.

Собственность как основное отношение всякой экономической системы раскрывается через всю систему экономических отношений. Экономические отношения могут рассматриваться как в широком, так и в узком смысле. В узком смысле они включают отношения, характеризующие социально-экономический тип общественного производства, т.е. социально-экономические отношения, суть и основу которых составляют отношения собственности.

В широком смысле в них наряду с социально-экономическими включаются организационно-экономические отношения, возникающие в связи с организацией производства как такового и характеризующие состояние производства независимо от его социально-экономической формы, например, разделение, специализация, кооперирование труда, концентрация и комбинирование производства.

В экономической науке выделяют два методологических подхода к анализу отношений собственности.

Общеэкономический подход означает рассмотрение отношений собственности как исторически объективного фактора, как основы функционирования любой экономической системы, как отражения действия общих экономических законов, определяющих закономерности всего общественного развития.

Конкретно-исторический подход предполагает анализ отношений собственности с позиции исторических условий и характера организации общественного производства на каждом этапе развития. Другими словами, в пределах каждой экономической системы формируется и господствует (преобладает) специфическая для нее форма собственности, которая определяет ее важнейшие черты, признаки и особенности. Преобладающая форма собственности в свою очередь определяет соответствующие отношения между людьми по поводу присвоения средств и результатов производства, т.е. детерминирует отношения производства, распределения, обмена и потребления.

Таким образом, если общеэкономический аспект анализа отношений собственности предполагает наличие в обществе собственности вообще, то конкретно-исторический подход делает акцент на выделении ее форм, их соотношений, определяющих особенности функционирования общественного производства и специфику развития данной экономической системы. Хотя в пределах каждой экономической системы можно выделить основную присущую именно ей форму собственности, это не исключает существования ряда других ее форм.

Оценка собственности как экономического отношения неоднозначна. В марксистском учении ее считают главной экономической категорией и даже основой всего общественного строя. Другие экономические школы отводят ведущую роль в экономике не собственности, а распределению благ.

Как бы там ни было, собственность занимает заметное место в хозяйственной жизни. Она является несущей конструкцией и опорой любой экономической системы. Хозяйственные процессы неизменно отталкиваются от отношений собственности, вращаются вокруг собственности.

Собственник – хозяин производства. Он предопределяет течение хозяйственных процессов, на нем замыкаются экономические связи. Кому принадлежит предприятие, тому и решать, что с ним делать и как наладить его работу.

Собственность есть присвоение. Тот или иной вид собственности зарождается, развивается и сходит с хозяйственной арены не по произвольному выбору людей. Присвоение как экономическое отношение между отдельными работниками, социальными группами и классами выступает объективно, независимо от их воли и желания, предопределяется достигнутым уровнем развития производительных сил, меняется вместе с изменением реальных возможностей производства.

Под собственностью подразумевается исторически сложившийся способ присвоения материальных и духовных ценностей. Собственность представлена системой объективных отношений между людьми по поводу присвоения средств и результатов производства. Отношения собственности характе-

ризируют общественный способ соединения работниками со средствами производства, условия распоряжения и использования ресурсов производства, определяют цель производства и тип данного общества.

Главные критерии классификации собственности:

- степень реального обобществления собственниками принадлежащего им имущества;
- характер присвоения и взаимоотношений между собственниками имущества и не собственниками;
- возможность или невозможность свободно разделять имущество между отдельными субъектами по их усмотрению.

С учетом этих критериев можно выделить три базовые формы присвоения, т.е. экономического и юридического закрепления ресурсов, имущества, средств производства, материальных благ и услуг, различных видов доходов за хозяйствующим субъектом или физическим лицом: частное, коллективно-долевое или общее долевое и коллективно-совместное или общее совместное присвоение.

Частное присвоение характеризуется тем, что отдельные люди относятся к имуществу как к личному источнику богатства. Частное присвоение реализуется в двух различающихся между собой видах частной собственности:

- собственность на средства производства человека, который сам трудится (например, крестьяне, ремесленники, живущие своим трудом);
- собственность на вещественные условия производства лица, применяющего чужой труд (например, средства производства принадлежат одной части общества, а другая его часть попадает в зависимость от собственников и подвергается эксплуатации).

Коллективное присвоение возможно в виде общей долевой и общей совместной собственности.

Коллективно-долевое (общее долевое) присвоение имеет несколько отличительных признаков:

- коллективно-долевое присвоение происходит в результате объединения частных вкладов (долей), вносимых всеми участниками в общее имущество;
- общее долевое присвоение осуществляется в общих интересах его участников и под единым контролем и управлением;
- конечные результаты экономической реализации общей собственности распределяются между участниками с учетом доли собственности каждого из них.

Общее долевое присвоение реализуется на практике в собственности хозяйственных товариществ, акционерных обществ, производственных кооперативов, хозяйственных объединений и совместных предприятий.

Коллективно-совместное или общее совместное присвоение имеет следующие черты:

– все объединенные в коллектив люди относятся к средствам производства и другим жизненным средствам как к совместно и нераздельно им принадлежащим;

– изначально не определяется доля имущества, принадлежащая каждому собственнику;

– любой участник не может по своему личному усмотрению присвоить и использовать в своих целях какую-либо часть общего имущества;

– полученный общий доход распределяется между участниками коллективно-совместного присвоения или в равных долях, или в зависимости от трудового вклада каждого в коллективные результаты.

В экономической литературе в качестве конкретных форм общего совместного присвоения выделяются следующие: первобытнообщинное, имущество членов крестьянского хозяйства, общая семейная собственность, государственная собственность, муниципальная собственность.

Касаясь субординации категорий «присвоение» и «собственность», отметим, что нередко между ними не проводится грань, происходит их отождествление, но это не совсем верно. Действительно, первым, элементарным определением собственности является присвоение, т.е. отношение субъекта к объекту как к своему. Однако каждый субъект относится к вещи как к своей только потому, что другие не относятся к ней как к своей. Одни субъекты присваивают потому, что другие отчуждают, и наоборот, другие присваивают потому, что первые отчуждают. Таким образом, хотя собственность и реализуется через присвоение, они не являются тождественными понятиями. Вторая сторона этого явления – отчуждение, т. е. противоположный процесс.

Собственность можно представить как совокупность прав субъекта по управлению условиями хозяйственной деятельности и ее результаты. В связи с этим, часто говорят о двойственности категории собственности: с одной стороны она выражает субъективное толкование объективно сложившихся отношений присвоения (юридическая точка зрения), с другой стороны – отношения по поводу средств производства и создаваемых с их помощью материальных благ.

В качестве монопольного способа присвоения собственность характеризуется владением, распоряжением, пользованием. Противоположными присвоению являются отношения отчуждения, которые следует трактовать как отсутствие собственности (или как ее передачу).

Владение – это фактическое обладание вещью, нахождение ее в наших руках, признание нашего права на нее, закрепленного юридическими документами. А можно еще и так: владение – это хозяйственное господство над

вещью. То есть хозяин и только хозяин имеет право на ту или иную вещь. При этом совсем не обязательно, чтобы она (вещь) все время находилась рядом с вами. Несмотря на любые расстояния, где бы вы ни находились, ваша власть, ваше хозяйственное господство над вещью сохраняются. Допустим, вы уехали в отпуск, а некто в это время решил воспользоваться вашей вещью без вашего ведома и согласия. Понятно, что в этом случае он нарушил закон, так как вторгся в сферу вашего хозяйственного господства.

Пользование – это возможность извлекать из вещи пользу. Мы пользуемся своей квартирой – то есть живем в ней. Мы пользуемся своим велосипедом – то есть катаемся на нем сами или катаем свою сестренку, а почтальон в деревне использует свой велосипед не для удовольствия, а для работы, как транспорт. Но, так или иначе, и мы, и почтальон извлекаем из своей вещи пользу.

Распоряжение – это возможность изменить принадлежность вещи, ее юридическую судьбу. Другими словами, право распоряжаться дает владельцу вещи возможность дарить ее, продавать, отдавать в залог, в наем и т.д.

Распорядителем является полный собственник. Он может продать, ликвидировать, передать принадлежащее ему имущество в аренду. Владелец действует от имени распорядителя, действует в его и своих интересах, но не является полным собственником. Пользователь практически применяет собственность, но, не являясь ни распорядителем, ни владельцем, несет ответственность за ее состояние.

Различают три элемента собственности: объект присвоения, субъект присвоения, характер присвоения. Объекты присвоения – разнообразные блага, состоящие из материальных, духовных и интеллектуальных ценностей: земля, предприятия, вещи, деньги, ценные бумаги и т.п. Субъекты присвоения – все то, в чьих руках находятся объекты присвоения: отдельные лица, коллективы, ассоциации, различные общества, государство. Характер присвоения выражает взаимодействие между людьми по поводу объектов собственности и представлен способом обладания благами (скажем, совместно или в частном порядке). Если объект собственности показывает что присваивается, а субъект собственности – кто присваивает, то характер присвоения – как присваивается.

В отношениях собственности переплетаются две стороны, образно говоря, «благо» и «бремя». «Благо» состоит в приносимой пользе, а «бремя» – в необходимости содержать имущество в должном состоянии, охранять его, следить за ним.

Самое главное в собственности – возможность получения дохода. Экономически собственность реализуется в доходах. Чем крупнее собственность, тем больше дохода она приносит.

Итак, под собственностью понимается принадлежность средств и продуктов производства определенным лицам. Эти лица могут быть индивидами или коллективами. В зависимости от конкретных исторических условий развития общества складывается определенный тип отношений собственности. Право собственности сводится, как правило, к трем правомочиям: 1) праву владения; 2) праву пользования и 3) праву распоряжения.

Право владения – предоставляемая законом возможность фактического обладания вещью и удержания ее в собственном владении.

Право использования – основанная на законе возможность эксплуатации имущества, извлечение из него полезных свойств и получения от него доходов.

Право распоряжения имуществом сводится к предоставлению законом его собственнику возможности по своему усмотрению и в своих интересах совершать действия, определяющие юридическую судьбу имущества.

В современном российском законодательстве¹ определено, что собственник вправе по своему усмотрению совершать в отношении принадлежащего ему имущества любые действия, не противоречащие закону. К числу подобных действий относят: отчуждение собственного имущества в пользу других лиц; передача им, оставаясь собственником, права владения, пользования и распоряжения имуществом; отдача имущества в залог и обременение его другими способами, распоряжение им иным образом.

Собственность может передавать свое имущество в доверительное управление, что, однако, не влечет перехода права собственности к доверительному управляющему. Последний обязан осуществлять управление имуществом в интересах собственника.

Отношения собственности особо подчеркивают вещные права лиц, не являющихся собственниками. К вещным правам наряду с правом собственности относят: право пожизненного наследуемого владения земельным участком; право постоянного бессрочного пользования земельным участком; сервитуты; право хозяйственного ведения имуществом; право оперативного управления имуществом.

Права владения и пользования земельными участками вытекают из права собственности на землю. Соответствующие нормы, касающиеся сделок с земельными участками, определены Земельным кодексом Российской Федерации и законом об обороте земель сельскохозяйственного назначения².

Сервитутом является установленное законом или договором подчиненное право пользования в отношении земельного участка или находящегося на

¹ Гражданский кодекс Российской Федерации. М., 2013.

² Земельный кодекс Российской Федерации. М., 2013; Федеральный закон от 16.04.2001 №45-ФЗ.

нем строения («служащего» участка) по отношению к другому участку или строению («господствующему» участку). Этим самым устанавливается законное ограничение прав владельца «служащего» участка. Отличительной чертой сервитута является то обстоятельство, что он устанавливается не для собственника участка земли, а непосредственно для самого участка.

Сервитут может существовать и вне связи с пользованием участком земли. Он может наличествовать как вещное право в отношении зданий, сооружений, отдельно стоящих помещений. Для собственника недвижимости, в отношении прав которого установлен сервитут, последний выступает в качестве обременения. Обременение в данном случае является отягощением кого-либо дополнительными обязанностями. Примерами обременения могут служить права отдельных лиц на имущество, принадлежащее какому-либо лицу на праве собственности или находящееся в его фактическом владении: право пожизненного проживания в чужом доме, сохранение права залогодержателя на заложенную вещь при ее переходе к новому лицу и т.д.

Различают сервитут административный, международный, отрицательный и положительный. Такая дифференциация связана с преимущественными правами собственника совершать определенные действия в отношении владельца «служащей» недвижимости.

Права хозяйственного ведения и оперативного управления регулируются Гражданским кодексом РФ (гл. 19, Ст. 294–300).

Общество, как правило, придерживается принципа неприкосновенности собственности. Предполагается невмешательство в частные дела, возмещение нанесенных убытков.

В реальной экономической практике формы присвоения реализуются в конкретных формах собственности, развитие которых прошло длительный исторический путь. Если рассматривать генезис отношений собственности, то нужно выделять два этапа в развитии хозяйства и соответствующие его типы – присваивающее и производящее.

Уже на начальных этапах развития человеческого общества индивидуальной или групповой принадлежностью становились оружие, средства защиты от нападения, орудия и предметы труда, очаг, жилище, одежда, домашнее имущество. С возникновением скотоводства и одомашниванием животных возникает собственность и на них. Охота, земледелие приводят к присвоению людьми, семьями и целыми племенами земли, угодий. Однако определяющее влияние на зарождение и развитие форм собственности оказали труд и его разделение между людьми. Обладание средствами труда стало одним из определяющих условий жизни людей, производства необходимых средств существования.

Постепенно производительный труд привел к получению излишка, т.е. экономического продукта в большей мере, чем это было необходимо, чтобы обеспечить основные потребности. Этот излишек выполняет определенные функции: его можно было отдать в займы, обменять на что-нибудь, обязать что-либо сделать за право воспользоваться им и т.д. По поводу него возникают определенные отношения, происходит накопление богатства. В свою очередь появление богатых и бедных, стремление расширить свои владения приводят к войнам за территории, имущество, и собственность начинает переходить из рук в руки. Увеличивающемуся населению требовались все новые земли, природные ресурсы, вовлекаемые в общественное производство. Возникновение государства способствовало становлению государственной собственности.

В результате исторического развития постепенно сложилось многообразие форм собственности – прежде всего личной, семейной, государственной. Одновременно существовали и уродливые формы собственности, связанные с рабством, крепостничеством, объектами в которых выступали люди. При капитализме средства производства становятся собственностью владельца капитала, динамично развивается частная собственность. В дальнейшем развитии частная собственность эволюционирует, возникает акционерная форма собственности, усиливается значение государственной собственности.

Таким образом, в ходе исторического развития человеческого общества происходило эволюционное изменение отношений собственности, ее форм. В отдельных странах были предприняты попытки трансформировать, преобразовать отношения и формы собственности революционным путем. Например, социалистические революции имели своей целью уничтожение частной собственности, замену ее общественной, государственной. Однако практика показала, что в условиях господства, монополии государственной собственности экономическая система оказывается неэффективной. В современном мире признается необходимость и целесообразность многообразия (полиформизма) форм собственности, их сосуществование.

Формой собственности называют ее вид, характеризующийся по признаку субъекта собственности. Форма собственности определяет принадлежность объектов собственности субъекту единой природы, скажем, человеку, семье, группе, коллективу, населению.

На первый взгляд можно выделить столько форм собственности, сколько имеется в наличии субъектов собственности, т.е. различать личную, семейную, групповую, коллективную, территориальную, народную, управленческую собственность и т.д. В действительности часто выделяют более узкую их совокупность, иногда даже ограничивая ее двумя формами – частной и ее антиподом – общественной (в действительности – государственной).

В рамках анализа конкретно-исторических форм собственности необходимо четко различать категории «общественная», «общенародная», «государственная», «частная» собственность. Определяя соподчинение категорий, нужно учесть следующие обстоятельства:

Во-первых, категории «частная», «коллективная», «государственная» и «общенародная» – это признаки, вытекающие из характера присвоения условий и результатов производства, в то время как категория «общественная» носит общечеловеческий характер. Таким образом, категория «общественная» является более широкой по масштабам и универсальной по значению. Она выражает фактическое существование человеческого общества. Поскольку отношения собственности не функционируют вне общества, то и любая форма собственности исходно должна считаться общественной, в том числе частная и все другие формы собственности.

Во-вторых, в системе общественного производства может доминировать какая-либо одна из форм собственности, но это не исключает наличия, появления всех других форм собственности, причем за каждой из них стоит определенный коллектив или отдельный работник, являющийся членом данного общества, и нет объективных оснований не считать их деятельность общественной, ограничивать общество какой-то определенной его частью.

В-третьих, любая форма собственности по существу решает одни и те же общественные задачи, хотя и разными способами: организация и повышение эффективности общественного производства с целью получения благ и услуг, необходимых для удовлетворения потребностей людей, т. е. любая из форм собственности изначально несет общественную нагрузку.

В-четвертых, в любом обществе развитие форм собственности происходит в определенных конкретно-исторических условиях, т. е. оно обуславливается уровнем реального обобществления производства, что приводит к сосуществованию различных форм собственности, их взаимопроникновению, интеграции.

Таким образом, категория «общественная собственность» является универсальной и подразумевает все многообразие форм собственности, функционирующих в данной экономической системе. В исключительных случаях возможна такая ситуация, когда категория «общественная собственность» оказывается равной по содержанию с какой-либо другой из указанных категорий, например, «общенародная собственность». Но это происходит только тогда, когда в конкретном обществе существует единственная форма собственности.

От характера утвердившихся форм собственности зависят формы распределения, обмена, потребления. Преобладание общественной собственности либерализирует эти процессы, частной, наоборот, персонифицирует.

От форм собственности зависит характер использования ресурсов, факторов производства, результативность всего общественного производства, положение его отдельных социальных групп и слоев.

Формы собственности меняются под воздействием трансформации способа производства. Этот процесс очень тонко подметил Ф.Энгельс, который писал, что производство, основанное на ветряной мельнице, дает общество во главе с сюзереном, паровая же машина приводит к власти промышленную буржуазию.

В каждом обществе наблюдается удивительное переплетение многообразных форм собственности, как уже отживших свое, но перешедших от старой экономической формации, так и новых, прогрессивных, являющихся предвестниками новой экономической системы. Соединяет их доминирующая специфическая форма собственности, характерная для данной экономики.

Собственность существует в различных формах. Конституцией Российской Федерации установлено, что в стране «признаются и защищаются равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности».

Часто экономисты ограничиваются делением собственности на частную и общественную. При этом каждая из этих форм разграничивается на составные формы. Частная форма собственности представлена семейными, фермерскими, партнерскими и индивидуально-частными производствами (рис. 7.1).



Рис. 7.1. Разновидности частной собственности

Частная собственность выражает абсолютное право физического или юридического лица на конкретное имущество. Семейная собственность – собственность, принадлежащая на общих началах членам семьи и представляющая одну из разновидностей частной собственности. Собственность фермерского (крестьянского) хозяйства олицетворяется с имуществом, которое принадлежит его членам на праве совместной собственности. В совместной

собственности фермерского хозяйства, как правило, находятся: земельный участок, насаждения, хозяйственные постройки, мелиоративные и другие сооружения, продуктивный и рабочий скот, сельскохозяйственная и прочая техника, оборудование, транспортные средства, инвентарь.

Закон защищает собственность. В ст. 35 Конституции РФ записано, что:

а) право частной собственности охраняется законом;

б) каждый вправе иметь имущество в собственности, владеть, пользоваться и распоряжаться им как единолично, так и совместно с другими людьми;

в) никто не может быть лишен своего имущества иначе как по решению суда. Принудительное отчуждение имущества для государственных нужд может быть произведено только при условии предварительного и равноценного возмещения;

г) право наследования гарантируется.

Общественная собственность связана с правом определенного коллектива владеть, пользоваться и распоряжаться каким-либо имуществом (рис. 7.2).



Рис. 7.2. Разграничение форм общественной собственности

Исторически общественная собственность возникла раньше частной и в процессе своей эволюции трансформировалась в интернациональную, государственную и коллективную.

Интернациональная собственность предусматривает совместное владение, распоряжение и пользование неделимого имущества, находящегося в собственности резидентов разных государств.

Государственная собственность – имущество, принадлежащее на праве собственности России (федеральная собственность), имущество, принадлежащее на правах собственности субъектам России (региональная): республикам, краям, областям. Иногда в разряд государственной собственности относят всякую собственность, в том числе землю и другие природные ресурсы, не находящиеся в собственности граждан, юридических лиц или муниципальных образований.

Особым видом государственной формы собственности является муниципальная собственность. Это собственность района, города и входящих в них административно-территориальных образований. К числу объектов муниципальной собственности относятся имущество государственных органов власти и местного самоуправления, средства местного бюджета и внебюджетных фондов, жилищных фондов, нежилые помещения в домах жилищного фонда, объекты инженерной инфраструктуры и др.

Имущество, находящееся в государственной собственности, закрепляется за государственными предприятиями и организациями во владение, пользование и распоряжение. Практика современного управления государственной собственностью показывает, что государству могут принадлежать не только физические объекты, но и акции в акционерных обществах.

Доля государства в пакетах акций различных предприятий колеблется по отраслям, основным секторам экономики. Большинство компаний с участием государства относится к промышленности, транспорту, связи и НИОКР. Средний размер государственных пакетов акций составляет чуть более 30%. В торговле он приближается к 41%, в аграрной сфере – 21% (табл. 7.1).

Удельный вес государственных предприятий в отраслях сильно колеблется. Например, в лесной промышленности по занятости он более чем в два раза выше, нежели по выпуску продукции, в пищевой промышленности доля государственного капитала почти вдвое превышает объем выпуска, в фарфорово-фаянсовой – в 4,4 раза, в цветной металлургии – на 12%. Обращает на себя внимание нерациональность структуры государственного сектора. Государство контролирует производство в микробиологической промышленности, полиграфии, пищевом производстве. Удельный вес занятых здесь составляет 9,3%, тогда как, например, во Франции – только 2%. В то же время ощущается явная недостаточность государственного участия в электроэнергетике. Во всех развитых странах эта отрасль всегда являлась сферой государственных интересов. Например, в Австрии, Великобритании, Швейцарии,

Канаде в разное время от 67 до 80% всех активов электроэнергетики находились в собственности государства, в России – лишь 10,4%.

Таблица 7.1

Распределение предприятий и среднегодовая численность занятых в экономике России по формам собственности, % к итогу

Показатели	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2015 г.
Среднегодовая численность занятых по формам собственности				
Всего в экономике	100	100	100	100
в том числе по формам собственности:				
государственная, муниципальная	37,8	33,5	30,4	27,7
частная	46,1	54,3	58,6	62,0
собственность общественных организаций	0,8	0,6	0,5	0,4
смешанная российская	12,6	7,8	5,7	5,1
иностранная, совместная российская и иностранная	2,7	3,8	4,8	4,8
Распределение предприятий по формам собственности				
Всего	100	100	100	100
в том числе по формам собственности:				
государственная	4,5	3,4	2,5	2,2
муниципальная	6,5	5,3	5,1	4,2
частная	75,0	80,5	85,1	86,8
собственность общественных организаций	6,7	5,3	3,3	2,9
прочие формы собственности, включая смешанную российскую, собственность государственных корпораций, иностранную, совместную российскую и иностранную	7,4	5,6	4,1	3,9

В мировой практике государственный сектор преобладает в таких отраслях, как тяжелая промышленность и транспорт, в других же сферах его влияние менее заметно.

Существует смешанная собственность. Она представлена в основном общей собственностью субъектов хозяйственной деятельности. Смешанные формы собственности чрезвычайно разнообразны. Основные из них: смешанная российская собственность – общая собственность субъектов, представляющих различные отечественные формы собственности; смешанная российская и иностранная собственность – общая собственность субъектов, представляющих отечественные и иностранные формы собственности.

Обычно различение форм собственности строится по субъектам присвоения. В отдельных случаях за основу берутся объекты присвоения. Таким путем названа интеллектуальная собственность. Интеллектуальная собственность охватывает самую перспективную часть производственной деятельности – мир идей. Она представляет произведения науки, литературы, искусства, изобретения, открытия, рационализаторские предложения, промышленные образцы, программы для ЭВМ и другие результаты творческой деятельности. Разновидность интеллектуальной собственности – промышленная собственность, включающая те объекты интеллектуальной собственности, которые связаны с промышленным производством, например, промышленные образцы, товарные знаки, свидетельства на промышленные изобретения.

Для стран с высокоразвитой экономикой характерно многообразие форм собственности, а также равноправное положение всех форм. Многообразие и равноправие форм собственности является экономической основой рыночной экономики. Именно благодаря этому участники рыночных отношений выступают самостоятельно и имеют возможность конкурировать друг с другом.

Каждая форма собственности имеет свою нишу и удовлетворяет соответствующим потребностям общества. Наибольшую отдачу экономика дает при соблюдении принципа индивидуализация собственности, по которому главное в хозяйственной жизни заключается в том, чтобы каждый работник персонально был заинтересован в поддержании и развитии той формы собственности, с которой он связан. Отсюда следует необходимость персонификации собственности, говоря иначе, любая форма собственности должна содержать элементы, создающие у работников личный интерес.

Территориально собственность выходит за рамки национальных границ. Российская собственность за рубежом оценивается в огромную сумму – до 13 млрд. дол США. До распада СССР в собственности государства находились здания и участки земли в 106 странах мира. За границей действует пять российских банков. Российскому государству и отечественным предпринимателям принадлежат крупные пакеты зарубежных ценных бумаг.

Следует различать собственность как экономическое отношение и как юридическое понятие. Юристы имеют дело с правом собственности, т.е. с законодательными нормами, закрепляющими обладание материальными и нематериальными ценностями за отдельными лицами, предприятиями, организациями, государством.

Экономическая трактовка иная. В ней делается упор на отношения между людьми по поводу вещей и других благ, возникших исторически в силу необходимости.

Юридическое и экономическое толкования собственности взаимосвязано. И, хотя юридическое понимание собственности возникает и меняется в зависимости от ее экономического содержания, правовые установления оказывают большое воздействие на экономику. Так, Гражданский кодекс РФ ре-

гулирует условия, при которых приобретается собственность, раскрывает права собственности, ее хозяйственного использования, подтверждает защиту собственности. Существует Федеральный закон о регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

В экономической науке возникло целое направление, названное экономической теорией прав собственности. В ее основе лежит утверждение о том, что собственностью являются не ресурсы, не факторы производства, а доля прав по их использованию.

Образно полный набор прав называют «пучком прав», а отдельное право «веткой». Весь «пучок» насчитывает одиннадцать прав (табл. 7.2).

Таблица 7.2

Структура прав собственности

Право собственности	Расшифровка прав собственности
Право владения	Исключительный физический контроль над благами
Право использования	Применение полезных свойств благ для себя
Право управления	Право решать, кто и как будет обеспечивать использование блага
Право на доход	Обладание результатами от использования благ
Право суверена	Право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение блага
Право на безопасность	Защита от экспроприации блага и от вреда со стороны внешней среды
Право на передачу благ в наследство	Наличие соответствующего законодательства
Право на бессрочность обладания благом	Закрепление за собственником права постоянного присвоения
Право на экологическое регулирование собственности	Запрет на использование способом, наносящим вред внешней среде
Право на ответственность в виде взыскания	Возможность взыскания благ в уплату долга
Право на остаточный характер	Существование процедур и институтов, обеспечивающих восстановление нарушенных правомочий

Фиксация прав собственности предопределяет поведение экономических агентов. Одни из них имеют больше прав, другие меньше. К тому же существует несовпадение прав. При сделках приходится считаться с этим. Бывают ситуации, когда лучше всего решить вопрос на основе частного соглашения между собственниками.

Сошлемся на такой пример. У фермера возникла необходимость ограниченного пользования соседним земельным участком, скажем, для обеспечения строительства железнодорожной линии, прокладки трубопровода, устройства дренажа. Самый лучший выход – договориться с соседом за со-

размерную плату о краткосрочной или долгосрочной уступке земельной площади.

Права собственности исключают свободный доступ к благам. Всякий раз требуется найти согласованное решение, а в хозяйственной деятельности – согласование обязанностей и, может быть, передачу прав.

7.2. СОГЛАСОВАНИЕ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ. ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

Право человека на собственность – одно из самых важных прав, определяющих смысл человеческого существования. По Канту¹, именно собственность неотрывно связана с положением человека, его высоким статусом. Собственность по своей сути представляет собой нечто «собственное» для человека. Так же, как палка в руках первобытного человека становилась продолжением его руки, инструментом его деятельности, так и предметы, окружающие современного человека (например, станки, машины, оборудование, транспортные средства), становятся инструментами, в которых реализуется творческая активность человека, его производительная деятельность. Вот почему эти предметы «обретают» качество как бы части самого человека – могущественных опор для продолжения и интенсификации его деятельности как разумного существа. Такими предметами, а в результате эффекта собственности как бы частицами самой плоти и духа человека стали сначала вещи, а потом – объективированные свершения разума: объективированные проявления авторства, изобретательства, профессиональных навыков и умений.

Чем больше собственности, тем надежнее благополучие. Но не только это преимущество дает собственность. Владение собственностью порождает новые социальные последствия: появляются бедные и богатые, собственность связана с положением в обществе, с наличием власти над людьми и со свободой. Другими словами, появление собственности отдельных семей приводит к возникновению новых отношений между людьми. Появляется потребность в увеличении этой самой собственности, но одновременно появляется и потребность в законе, юридических нормах, с помощью которых собственность, право на нее можно закрепить за семьей или конкретным человеком.

Собственность порождает целую гамму экономических интересов, служит основой их появления и действия. В интересах заключены главные мотивы деятельности. Сами интересы вытекают из потребностей. В обществе

¹ Иммануил Кант (1724–804) – немецкий философ, родоначальник немецкой классической философии, стоящий на грани эпох Просвещения и Романтизма.

действует экономический закон возвышения потребностей. Содержание его состоит в том, что на базе развития производительных сил возможности потреблять разнообразные товары и услуги для каждого человека и общества в целом увеличиваются. Запросы растут, становятся более сложными. Вместе с ними изменяются и интересы.

У каждого человека складываются свои материальные, социальные и духовные потребности. Они зависят от физиологических особенностей, характера работы, места проживания людей, привычек, вкусов, национальных традиций. Однако, несмотря на это, можно рассчитать, исходя из разумных запросов, среднюю потребность в предметах потребления в расчете на душу населения. На такой основе определяются рациональные нормы потребления продуктов питания, одежды, обуви.

Существует несколько уровней общественных потребностей. Есть абсолютные, т.е. максимальные потребности, соответствующие последним достижениям науки и техники и подлежащие удовлетворению в перспективе. Наряду с ними обществу присущи действительные потребности, которые складываются на базе достигнутого уровня производства и являются общественно нормальными для данного периода.

Важное значение имеет соотношение между действительными потребностями и фактическим уровнем потребления. Производство должно развиваться таким образом, чтобы обеспечить приближение потребления к действительным потребностям, а тех – к абсолютным. Конечно, абсолютно полное удовлетворение потребностей невозможно, однако разрыв между ними и степенью их удовлетворения может сокращаться.

Закон возвышения потребностей в своем действии вызывает проявление ряда тенденций: во-первых, возрастает общий объем потребностей; во-вторых, новые потребности приходят быстрее, чем исчезают старые; в-третьих, в общей структуре потребностей увеличивается доля культурных запросов; в-четвертых, обновление потребностей имеет тенденцию к ускорению; в-пятых, изменение потребностей совершается на базе изменений в производстве.

Не следует ставить знак равенства между потребностями и платежеспособным спросом. Потребности характеризуются количеством и качеством материальных, социальных и духовных благ, необходимых для жизни людей и развития общества. Они независимы от покупательной способности населения, его доходов. Платежеспособный спрос представляет собой форму проявления тех потребностей, которые обеспечены денежными средствами и которые общество должно удовлетворить. Это значит, что денежным доходам должен соответствовать объем товаров и услуг.

В любом обществе существуют личные, коллективные и общественные интересы. Они дополняются общегосударственными, региональными, местными и общемировыми интересами.

Все виды интересов преломляются в делах и поступках каждого человека и в то же время обособляются, выступают автономно. Так, за личными интересами стоит отдельный работник, коллективными – группа работников, общественными – государство.

Говорят, что интересы двигают народами. Осознание общенациональных интересов, их сопоставление с интересами других стран, глобальными интересами человечества, нахождение путей их реализации на мировой арене тоже является важным ресурсом развития отечественной экономики.

Таким образом, задача заключается в том, чтобы во всех случаях обеспечить по возможности гармоническое сочетание экономических интересов. Предупредить столкновение интересов, найти пути их согласования и слияния – значит избежать нежелательных ситуаций и коллизий, способствовать налаживанию нормальной работы. Особенно следует улавливать новые интересы, считаться с ними, реагировать на них.

Интересы заставляют собственников объединяться в ассоциации, защищающие их права и свободы. В основном борьба разворачивается вокруг реальной экономической свободы частных собственников. Обусловлено это тем, что в большинстве развитых стран существует зависимость мелкого частного собственника от крупных хозяйственных формирований. Результатом такой борьбы являются добровольные ассоциированные объединения. Они существуют в виде кооперации в сбытовой, потребительской и производственной сферах.

Другое направление проявления интересов собственников выражается в социализации современных отношений собственности. Сегодня явно выражены тенденции в отношении передачи части правомочий собственника наемному работнику.

Центральное место в сочетании собственности и экономических интересов принадлежит теореме Коуза¹. Она гласит: «Если права собственности четко определены и трансакционные издержки равны нулю, то структура производства будет оставаться неизменной независимо от изменений в распределении прав собственности, если отвлечься от эффекта дохода». Поскольку права собственности являются конкретизацией экономических от-

¹ Рональд Гарри Коуз (1910–2013) – известный американский экономист британского происхождения получил известность благодаря своим работам по природе трансакционных издержек, которые в 1991 г. принесли ему нобелевскую премию по экономике. Работы Коуза посвящены рынку, функционированию фирм, издержкам рыночного механизма, организации общественных служб, институциональным структурам экономики.

ношений, постольку интересы их участников вырастают из обладания этой собственностью.

Данное обстоятельство позволяет говорить о смене приоритетов в представлении роли государства о характере его вмешательства с целью устранения препятствий более эффективному распределению ресурсов. В обозначенной экономике не может возникнуть расхождений между частными и общественными интересами, между монопольным и конкурентным уровнем производства, вдобавок ко всему исчезает качественная специфика общественных благ. Главным моментом рационализации интересов собственников выступает понимание того, что они всегда смогут договориться о надлежащих выплатах.

Собственность и интересы, соединяясь, формируют специфический институт, основной задачей которого является регулирование доступа к редким ресурсам. С общественной точки зрения подобный симбиоз выступает в виде правил, норм, условий, упорядочивающих отношения между отдельными людьми – собственниками ресурсов и обществом в целом.

Принципиальный момент в рационализации интересов собственников – то обстоятельство, что спецификация прав собственности является платной. Иногда она требует огромных затрат, в связи с чем принципиальное значение имеет баланс выгод и издержек, сопутствующих определению и защите конкретных прав собственника.

Интересы собственников требуют определенных гарантий, которые облегчали бы адаптацию к непредвиденным событиям и одновременно обеспечивали бы защиту от возможных покушений на права собственности со стороны третьих лиц.

Наблюдается связь отношений к собственности с состоянием материального обеспечения, получением продуктов питания, со степенью зависимости от внешней среды. В бедном обществе, где жизненно важные параметры определяются условиями среды обитания, единоличное ведение хозяйства практически невозможно. В условиях большой зависимости от среды становится невыгодным иметь даже индивидуальное жилье и тогда строится единый кров (первобытнообщинное общество, а в настоящее время туземное население тропиков). Добываемые продукты питания являются общими, общими же усилиями осуществляется борьба со стихиями.

Обладание собственностью порождает ряд эффектов. В первую очередь речь идет о стимулирующем эффекте, эффекте накопления капитала, эффекте гибкости и эффекте гордости.

Стимулирующий эффект способствует формированию предпринимательства и производства, поскольку подстегивает собственника к повышению эффективности использования имеющейся собственности. Например, пред-

приниматель, ведущий производство на праве наемного менеджера, и предприниматель-собственник по разному относятся к орудиям и средствам труда, поэтому и эффективность производства в каждом случае разная.

Стимулирующий эффект требует соответствующей правовой и законодательной базы, ибо только необходимая система законов может обеспечить продуктивное использование собственности.

Эффект накопления капитала проявляется в возможности присвоения результатов хозяйственной деятельности. В этой связи возникает потребность приумножения имеющегося капитала путем обращения части полученных доходов на нужды накопления. Владельцы собственности в таком случае получают возможность укрепления собственного положения в обществе, приводящего к экономическому могуществу.

Эффект гибкости предполагает свободное владение и распоряжение собственностью, ее куплю-продажу по личному усмотрению собственника. Гибкость ориентирует собственника на такой набор продуктов и ресурсов, который наилучшим образом отвечает его интересам. Таким образом, все факторы производства перераспределяются в соответствии с основными финансовыми потоками. Смена приоритетов общественного развития, приводящая к изменению направления движения финансов, вызывает адекватное изменение в направлениях использования ресурсов.

Эффект гордости связан с появлением у собственников чувства удовлетворения от своей деятельности. Достижения от использования собственности позволяют владельцу собственности гордиться эффективностью своей деятельности, пользой, которую он приносит обществу, активно участвовать в благотворительном процессе.

За государством следует признать статус самостоятельного экономического субъекта, реализующего отношения присвоения объектов собственности с позиций единого экономического центра и организации политической власти.

Государство как выразитель общественного интереса фиксирует объективно складывающийся общественно-нормальный уровень рентабельности капитала и задает минимальный уровень эффективности его использования путем взимания налога. Кто бы ни был юридическим обладателем собственности, реализоваться в качестве такового он может только в той части прибыли от его использования, которая не причитается государству. Данное обстоятельство означает, что собственность имеет смысл только в том случае, когда она обеспечивает эффективное использование ресурса в общественных интересах, т.е. является формой индивидуальной персонификации и поэтому возлагает на собственника экономическую ответственность за его использование.

7.3. ФОРМИРОВАНИЕ СОБСТВЕННОСТИ В ПОСТСОВЕТСКОЙ РОССИИ

Долговременные попытки стабилизации российской экономики объективно свидетельствуют о необходимости скорейшего решения проблемы повышения эффективности функционирования национального хозяйства. Становление новой институциональной структуры нашей экономики стало возможным с началом демократических реформ. Ликвидация старых дореформенных структур связана с формированием широкомасштабного частного сектора.

Можно выделить несколько этапов развития частнокапиталистических структур:

- а) первоначальное накопление капитала;
- б) трансформация структур частного сектора;
- в) реализация потенциала частного сектора для обеспечения роста экономики и повышения уровня благосостояния в стране.

В основном субъекты частнокапиталистического сектора сформировались в результате приватизации государственных предприятий.

Приватизация – часть процесса разгосударствления собственности на средства производства и передача ее в собственность частным и акционерным компаниям, отдельным физическим лицам (частным собственникам) и трудовым коллективам на основе выкупа или в аренду с правом последующего выкупа, а также безвозмездно, т.е. трансформация государственной собственности в иные формы собственности. К формам приватизации относятся также распродажа определенной доли акций; денационализация и реприватизация (передача государственной собственности в иные формы собственности).

В социальном плане приватизация означает формирование и укрепление широкого слоя собственников как наиболее надежной опоры и основы стабильности общества с рыночной экономикой. К собственникам относят в Японии до 90%, в США – до 2/3 всего населения. Многие собственники являются мелкими и средними предпринимателями. Важно иметь в виду, что в социальном плане возможны трансформации в соотношении различных стадий воспроизводства. В Швеции, например, считают, что производство у них на 85-90% организовано по принципу частного предпринимательства, а присвоение почти наполовину носит общественный характер. Дело в том, что налоги на прибыль хозяйства составляют 52%, а на доходы предпринимателей – до 70% (в среднем 50%). Они поступают государству и распределяются им на социальные нужды общества и поддержку мелких (небольших) предпринимателей. Во многом схожее положение наблюдается и в ряде других

стран Запада. Из этого следует, что приватизация производства, имущества, капитала не означает равноценную приватизацию доходов.

В республиках бывшего СССР приватизация означала ликвидацию абсолютной монополии государственной собственности и формирование различных форм собственности путем передачи предприятий и иного имущества, находящегося в собственности государства, в собственность трудовым коллективам, отдельным физическим лицам и затем в собственность созданным акционерным обществам. Приватизация выступает необходимым условием перехода к рыночной экономике, поскольку лишь путем ее осуществления можно сформировать субъекты рынка: свободных, независимых товаропроизводителей, конкурирующих между собой.

Имеются три подхода к приватизации: ориентированный на возмездный характер преобразований; основанный на бесплатной раздаче государственной собственности всем гражданам страны: предполагающий безвозмездную передачу имущества предприятий в собственность трудовым коллективам. Основные способы приватизации представлены на рис. 7.3.

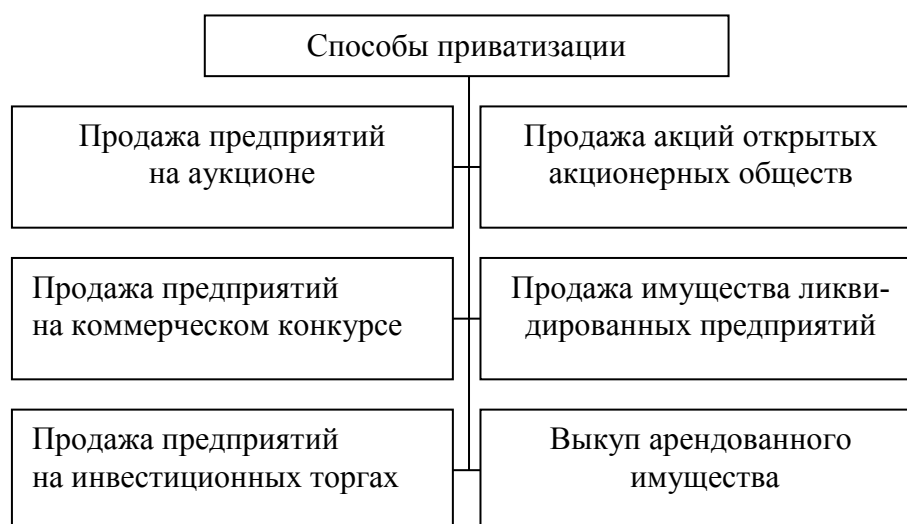


Рис. 7.3. Способы приватизации государственного имущества в России

В контексте реформы собственности приватизация является важнейшим элементом системных преобразований. Происходит сужение возможностей государства, исправляются диспропорции в имущественных отношениях по реализации соответствующих прав. Важно иметь в виду, что этот процесс развивается на фоне самоустранения государства от управления, распоряжения и пользования соответствующей собственностью (табл. 7.3).

Этапы институциональных преобразований в сфере отношений собственности

Этапы		
<i>1. Краткосрочный</i>	<i>2. Среднесрочный</i>	<i>3. Долгосрочный</i>
1.1. Формирование государственной программы приватизации, обоснование необходимости ее использования и официальное объявление о начале реформ	2.1. Неопределенность временных рамок в между краткосрочным и среднесрочным этапами	3.1. Полностью завершенный комплекс системных преобразований
1.2. Формирование новых институтов	2.2. Перераспределение прав собственности по итогам приватизационных процессов	3.2. Создание условий для экономической реализации новой системы прав собственности
1.3. Спонтанная приватизация, техническая приватизация	2.3. Постепенное самоустранение государства как субъекта собственности	3.3. Полноценная экономическая реализация новых отношений собственности
1.4. Образование количественной массы собственников и квазисобственников	2.4. Стабилизация новых имущественных отношений, появление системы прав собственности	3.4. Стабильное воспроизводство отношений собственности через новую институциональную среду
1.5. Замедление процесса количественных преобразований, «притирка» новых институтов	2.5. Количественная стабилизация системы новых экономических механизмов	3.5. Повышение экономической эффективности нового хозяйственного механизма
1.6. Появление первых качественных сдвигов в механизме функционирования созданных институтов	2.6. Качественная стабилизация системы институциональных структур	

Результатом данного этапа является определенная стабилизация системы новых прав собственности, имущественных отношений, а также качественная и количественная стабилизация новой системы экономических механизмов и типов институциональных структур. Главная цель второго этапа – создание предпосылки для последующей экономической реализации новых отношений собственности. В России он фактически находится в стадии завершения. Поэтому можно считать, что формально базовые условия для функционирования рыночной системы у нас созданы.

Сейчас наступает очередь следующего этапа. Он должен характеризоваться появлением устойчивой системы прав собственности, для чего необ-

ходим и полностью завершённый комплекс системных реформ. В рамках данного этапа приватизация выступает элементом системных преобразований, обеспечивая стабильность системы новых отношений собственности, формируя устойчивую структуру прав собственности и всей сопутствующей инфраструктуры и механизмов. Однако главенствующую роль здесь играет создание условий, механизмов и институтов для самовоспроизводства этой системы как фактора повышения экономической эффективности хозяйствования на макро- и микроуровнях.

В российской практике модернизация экономики имеет следующие черты (табл. 7.4).

Таблица 7.4

Сравнительная характеристика приватизационной модели в России

Элементы	Реализация
Модель массовой приватизации	Приватизационные чеки для всего населения
Ликвидация и банкротство предприятий	Использование ограничено.
Наличие финансовых посредников	Создано около 700 чековых инвестиционных фондов
Доля обязательной продажи	Высокая с максимальным числом покупателей
Выкуп менеджерами	Официально не предусмотрен
Льготы рядовым работникам	Не имеют аналогов в мировой практике – до 51% акций
Проблема дебиторской задолженности	Проигнорирована
Разукрупнение предприятий	Крайне редкое. Обратный процесс: создано около 120 холдингов
Реструктурирование предприятий	На уровне корпоративного сектора
Малая приватизация	Фактически завершена
Выполнение приватизационных контрактов	Не предусмотрено

Представленный сравнительный анализ приватизационной модели иллюстрирует попытку компромиссного решения передела собственности для активной части населения – за плату и всего населения – за ваучеры и льготы трудовым коллективам. То есть идет речь о недостатках модели в области оценки имущества, осуществлявшейся по остаточной стоимости при игнорировании возможности привлечения инвестиций; в области сохранения социальной инфраструктуры предприятий, когда социальный комплекс оказался фактически вне корпоративных интересов; в области демонополизации производства, когда осталась нерешенной проблема сохранения единых техно-

логических цепей. Наиболее явно противоречия приватизационной программы в России проявились в следующем:

- на фоне создающейся многоукладной экономики реально функционируют институты государства как регулятора отношений собственности;
- одни и те же властные органы выступают в качестве единых легальных процедур приватизации и как неформальные единицы, генерирующие спонтанный процесс приватизации;
- вынужденное формирование институциональной среды в ходе осуществления приватизационных процессов;
- дисперсия прав собственности в отсутствии институтов контроля за менеджментом;
- массовая модель приватизации, предусматривающая большое количество участников разгосударствления собственности, не отвечает потребностям привлечения стратегических инвесторов;
- фактическое совпадение интересов правительства и ряда финансовых институтов.

Важно иметь в виду, что приватизация предусматривала определенные поступления в бюджет страны для проведения первоочередных мероприятий в области нового социального строительства. Динамика поступления средств от приватизации приведена в табл. 7.5. Представленные данные показывают, что пик приватизации пришелся на 1993 г., когда было приватизировано почти 43 тыс. государственных предприятий. В дальнейшем темпы приватизационных мероприятий ежегодно сокращались.

В составе приватизированных преобладают мелкие, средние и муниципальные предприятия. В 1993 г. их было приватизировано 61,4%, в 2002 г. – 87,8%. В отраслевой структуре приватизированных предприятий первое место занимает торговля – 33,4%, промышленность составляет 28,1%, предприятия бытового обслуживания – 17,0%, предприятия жилищно-коммунального хозяйства – 6,1%.

Рыночная цена приватизированных предприятий в большинстве случаев остается неизвестной, поскольку она устанавливалась по результатам закрытых рыночных торгов. Известна лишь балансовая стоимость объектов, которая формировалась по индексам отпускных цен промышленности и стоимости строительства. По разным оценкам поступление денежных средств от приватизации составило около одной трети цены приватизированного имущества. Это указывает на продажу приватизированных объектов ниже стоимости.

Таблица 7.5

Количество приватизированных предприятий¹

Год	Число приватизированных предприятий	Получено средств от приватизации в сопоставимых ценах, млн дол.
1993	42 924	479
1994	21 905	489
1995	10 152	833
1996	4 997	613
1997	2 743	4491
1998	2 129	1788
1999	1 536	499
2000	2 274	1478
2001	2 287	576
2002	2 557	730
2003	434	2891
2004	502	3151
2005	491	3091
2006	444	3450
2007	302	4250
2008	260	2988
2009	366	1740
2010	217	2730
2011	276	6837
2017-2019 (в среднем за год)	258	5600

В ходе приватизации отношения собственности существенным образом трансформировались. Экономика страны стала многоукладной. К середине 1990-х гг. преобладающей формой собственности стала частная (табл. 7.6).

Прямым результатом приватизации явилось накопление частного капитала на базе присвоения государственной собственности, созданной в советское время. В результате ухудшилось большинство качественных показателей основного капитала: технический уровень, обновление, надежность, сроки окупаемости и т.д.

Таблица 7.6

Распределение предприятий по формам собственности, % от общего числа

Формы собственности	1996 г.	2003 г.	2015 г.
Государственная	14,3	4,1	2,2
Муниципальная	8,8	6,2	4,5
Частная	63,4	76,9	86,5
Общественных организаций	4,2	6,4	2,9
Прочая	9,3	6,4	3,9

¹ Российский статистический ежегодник. 2011; 2016: крат. стат. сб./Росстат- М., 2016.

По мере либерализации экономики повышалась роль капитала, образованного в период проведения реформ. Наиболее крупные капиталы возникли в топливно-энергетическом комплексе, металлургии и химической промышленности. Главным моментом, оказавшим влияние на этот процесс, явились экспортные потоки, обеспечивавшие экспортерам устойчивые поступления иностранной валюты. Возможность их получения возникла на базе приватизации месторождений полезных ископаемых, что дало возможность естественным монополиям присваивать рентные доходы.

Руководило приватизацией Госкомимущество РФ. Цель приватизации определил Б. Ельцин: «Нам нужны миллионы собственников, а не горстка миллионеров. В этой экономике у всех будут равные возможности...»¹. Хорошие слова, верная дорога, замечательные перспективы у каждого. Равные возможности у всех. Самые равные, можно сказать исключительно равные возможности оказались у некоторых чиновников верхних эшелонов власти и приближенных к «борцу с привилегиями».

Приватизация в России проводилась при активном участии большой группы иностранных консультантов и советников. «И, например, имущественное министерство, Росимущество, это шестиэтажное здание, оно в том же здании было в те времена, в начале 1990-х гг., весь шестой этаж занимали американские советники. Они назначали, кому быть олигархом, кому продать... В буквальном смысле. Они подбирали кадры...». Наиболее известными были А. Шлейфер и Д. Хэй из Гарвардского университета. Советники совершенно не знали специфики России, ее судьба была им безразлична. Была создана экспертная комиссия в составе 11 человек. Комиссия получила широкие полномочия, в том числе рассмотрение проектов указов президента, постановлений правительства «... по поводу определения специфики приватизации в отдельных отраслях народного хозяйства, создания холдинговых компаний и передачи управления предприятиями»¹.

Отличительной чертой приватизации была низкая активность граждан страны, потерявших сбережения в результате либерализации цен, и высокая активность воров.

Второй особенностью была высокая скорость приватизации и, следовательно, крайне низкая цена проданных предприятий. Очень спешили, и предприятия не продавались, а дешево распродавались.

Третья отличительная черта – приватизация в РФ проходила при участии и часто даже под контролем криминальных структур. Приведем несколько цитат и замечаний. В 2000 г. первый заместитель министра внутрен-

¹Калабеков И.Г. Российские реформы в цифрах и фактах. М., 2013.

них дел России признал, что 40% российской экономики криминализировано. «Криминальные структуры буквально разрывают государственную собственность». По состоянию на начало 2003 г. в нашей стране имелось 17 миллиардных состояний, владельцы которых являются собственниками сырьевых компаний.

Следующий этап – чековая приватизация. Этот этап приватизации представлял собой игру, в «... которой 99% игроков не знали, где находятся фишки, не знали, по каким правилам играют...». Понятно, что при таких условиях шансов не проиграть нет. Приватизационные чеки, полученные гражданами для обмена на акции предприятий, дешево скупались предприимчивыми дельцами, их собирали чековые фонды, которые затем исчезали. Акции большинства предприятий, приобретенные гражданами на чеки, в дальнейшем были практически обнулены разными способами, например дополнительной эмиссией акций. Многие из тех предприятий, которые не обанкротились, работали за счет увеличения степени эксплуатации работников и оборудования, сокрытия доходов и ухода от налогов. В стране был создан мощный теневой сектор.

Залоговые аукционы. Отметим, что они проводились не по законам, а по указам Б. Ельцина (№ 889, № 986, № 1067, № 1230 за 1995 г.). То есть важнейшее для государства решение было принято не только без всенародного обсуждения и референдума, но даже без обсуждения в высшем законодательном органе.

Перед залоговыми аукционами на счетах некоторых банков Минфином были размещены «временно свободные валютные средства федерального бюджета»¹, т. е. банки давали правительству займы его собственные деньги. Проще говоря, государство дало банкирам деньги. Банкиры деньги государству вернули, но взамен потребовали «Норильский никель», «ЮКОС», «Сибнефть» и многое другое. Оценка стоимости крупнейших российских предприятий и компаний при проведении залоговых аукционов была занижена. Так, «Норильский никель» – крупнейшая в стране и в мире компания по выплавке никеля и палладия, одна из ведущих по выплавке платины и меди, причем 85% продукции вывозится за рубеж. Активы компании в 2005 г. составили 14,7 млрд дол. США, выручка от реализации продукции – более 7 млрд дол. США, а валовая прибыль – более 4 млрд дол. США. Стоимость контрольного пакета акций такого предприятия должна составлять не 270 млн дол. США, а десятки миллиардов (табл. 7.7).

Реформы, прежде всего приватизация, привели к тому, что в России создано общество, в котором «менее 10% российских семей делят между собой

¹ Хохлов О. Приватизация России. Нижний Новгород, 2005.

до 90% общенациональных доходов. Львиная доля национального дохода присваивается малочисленной (до 200 семей) группой господствующей олигархии...». В России более 52 млн частных домохозяйств, 200 семей – это 0,0004%.

Таблица 7.7

Результаты залоговых аукционов в ходе приватизации в России, 2004 г.

Компания	Купленный пакет акций, %	Стоимость покупки, млн дол. США	Стоимость компании исходя из цены акций, млн дол. США	Капитализация, млн дол. США
НК «ЮКОС»	45	159	353	8000
НК «Сибнефть»	51	100	196	11600
РАО «Норильский никель»	51	170	333	10500
НК «ЛУКОЙЛ»	5	35	700	23000
НК «Сургутнефтегаз»	41	88	220	23900
НК «Сиданко»	51	130	255	4400
АО «Челябинский металлургический комбинат»	15	13	87	900
АО «Новолипецкий металлургический комбинат»	14,8	31	209	3926

В ходе приватизации выявились следующие негативные моменты:

а) поощрение государством частного присвоения прибавочного продукта общества посредством снижения общего уровня налогообложения и сокращение масштабов перераспределения доходов через систему государственных финансов. По некоторым оценкам, по сравнению с дореформенным периодом, снижение удельного веса прибавочного продукта, изымаемого в государственный бюджет, определяется в 20% совокупного объема производства;

б) снижение реальных доходов и покупательной способности наемных работников, особенно занятых в бюджетной сфере. Это выразилось в формировании института безработицы – 8,6% экономически активного населения (2002 г.), уменьшении почти на 50% реальной заработной платы к уровню 1991 г., разрушении общественных фондов потребления, коммерциализации различных, ранее бесплатных, сфер деятельности (в частности, здравоохранения, образования и т.д.), свертывании государственных трансфертов, установлении невероятно низкого уровня прожиточного минимума;

в) формирование условий для процветания преступлений в сфере нарушений хозяйственного законодательства:

- создание финансовых пирамид для присвоения сбережений населения, предприятий и организаций;
- участие в строительстве финансовых пирамид государства, приведшее к дефолту 1998 г.;
- хищение и нецелевое использование средств государственного бюджета через институт коммерческих банков;
- ведение двойной бухгалтерии и уход хозяйствующих субъектов от налогообложения через действующее законодательство;
- массовое проведение теневых хозяйственных операций, дающих доход до 40% реального ВВП страны.

Проведенная в России приватизация общенародной собственности (в ее государственной форме) оценивается негативно. Ибо в реальности произошло перераспределение накопленной столетиями собственности (имущества, богатства, в том числе созданного за годы советской власти) в пользу относительно небольшой группы граждан за счет ущемления интересов основной части населения. Приватизация в России носила в основном номенклатурный характер с широким участием представителей теневой экономики.

По данным социологических опросов результаты приватизации считают несправедливыми до 90% населения страны. Более того, на высшем уровне государственной власти также признается, что приватизация была проведена с большим количеством нарушений законодательства. Вероятно, неслучайно поэтому масштабы бегства российского частного капитала за границу за все время проведения реформ перевалили за отметку 1 трлн дол. США.

Интересны результаты опроса Фонда «Общественное мнение», исследовавшего итоги приватизации в России. По мнению большинства россиян (53%), сегодня в России происходит передел крупной собственности. 49% считают, что это пойдет России во вред, и только 12% надеются на позитивные последствия. Кроме того, 41% наших сограждан убеждены, что передел крупной собственности нанесет вред авторитету президента В. Путина. Респондентов попросили объяснить, прочему они считают, что авторитет президента укрепится – или пострадает, если в России сегодня будет происходить передел крупной собственности. Те, кто считает, что передел собственности пойдет на пользу авторитету президента, рассуждают так: «газ, нефть, золото, бриллианты и прочее» станут вновь принадлежать государству, в результате страна разбогатеет, а «все, что в пользу государству – в пользу авторитета президента». Люди станут жить лучше, так как «часть денег олигархов перейдет народу», «народу это понравится», и он будет еще больше уважать и любить главу государства.

Респонденты, считающие, что от передела крупной собственности авторитет В. Путина пострадает, приводят в защиту своего мнения такие аргу-

менты: народу все равно ничего не достанется, честного перераспределения не будет. Способствовать падению авторитета В. Путина внутри страны и на международной арене будут те люди, у кого будут отбирать крупную собственность. Дестабилизируется экономика, начнется падение акций крупных компаний. Всякий передел ведет к спаду экономики, а это в результате отрицательно скажется на всем народе – больше будет бедных людей. Обнищание масс, нестабильность, беспорядок, хаос – все это может привести к разрастанию кризисной ситуации. Удручает вывод: «если крупная собственность, то лучше не трогать».

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

1. Собственность и экономика:
 - экономическое и юридическое понимание собственности;
 - присвоение и отчуждение;
 - субъекты и объекты собственности;
 - собственность на средства и результаты производства;
 - собственность и интересы;
 - экономические формы реализации собственности.
2. Многообразие форм собственности:
 - типы и формы собственности;
 - виды частной, государственной и коллективной собственности;
 - интеллектуальная, промышленная, доверительная собственность;
 - кондоминиум, траст, таймшер;
 - арендная собственность;
 - плюрализм и равноправие всех форм собственности.

Рекомендуемая литература

- Конституция Российской Федерации. М., 2013. Ст.8.
Гражданский кодекс Российской Федерации. М., 2013. Гл. 1–16, 20.
Коуз Р. Фирма, рынок, право. М., 1993.
Милль Д.С. Основы политической экономии. М., 1980. Гл. 1.
Сидоров В.А. Экономическая теория: учебник для вузов. [Электронный ресурс]: электронное учебное издание. / В.А. Сидоров [Электрон. дан. (12 Мб)]. – Майкоп: ООО «ЭЛИТ», 2014. - 1 электрон. опт. диск (CD-ROM); 12 см.
Худокормов А.Г. Экономическая теория: новейшие течения Запада: учеб. пособие для студентов вузов. М., 2012.

Темы рефератов и докладов

1. Роль собственности в развитии экономики.
2. Собственность как экономическая основа общества.
3. Собственность в смешанной экономике.

4. Плюрализм в отношениях собственности.
5. Интеллектуальная собственность.
6. Итоги приватизации в России
7. Опыт приватизации в развитых странах мира
8. Возрождение финансовой олигархии в России

Термины и понятия

Абсолютные потребности	Общественные интересы
Государственная собственность	Общественные потребности
Действительные потребности	Право собственности
Закон возвышения потребностей	Присвоение
Индивидуальные интересы	Теория прав собственности
Интеллектуальная собственность	Формы собственности
Коллективная собственность	Частная собственность
Личные интересы	

Контрольные вопросы и задания

1. Что представляют собой отношения собственности?
2. Какая экономическая связь существует между присвоением и отчуждением?
3. Каково место собственности в экономике?
4. В чем заключается экономическая реализация собственности?
5. Почему рынок предполагает многообразие и равноправие форм собственности?
6. Какая зависимость существует между собственностью, потребностями и интересами?
7. Чем объяснить разнообразие форм собственности?
8. Почему в России проведена приватизация собственности?
9. Какое экономическое значение имеет теории прав собственности?
10. Каковы, по вашему мнению, исторические формы отношений внеэкономической и экономической зависимости в производстве?
11. В чем выражается специфика смены собственности в нашей стране?
12. Имеются три инвестиционных проекта: А: издержки равны 150 млн р. Будущая прибыль – 1 млн в год; Б: издержки равны 150 млн. руб. Будущая прибыль – 15 млн в год; В: издержки равны 1000 млн р. Будущая прибыль – 75 млн. в год:
 - 1) рассчитайте норму прибыли для каждого проекта;
 - 2) если уровень процента за капитал, полученный в кредит равен 5%, 7% и 11%, то при каком уровне этих процентных ставок реализация проектов А, Б, В будет выгодна или невыгодна для предпринимателя? Внесите данные в таблицу.

Проект	Ставка процента			
	5%	7%	9%	11%
А				
Б				
В				

13. Предположим, что Вы ежедневно совершаете поездки из дома на работу и обратно на легковом автомобиле по новой трассе, находящейся в собственности акционерного общества и соединяющей Краснодар и Кореновск. Базовый тариф за проезд по маршруту Кореновск – Краснодар в утренний час пик (6:00 – 10:00) составляет 400 рублей. Базовый тариф за проезд по маршруту Краснодар – Кореновск в вечерний час пик (16:00 – 22:00) составляет 350 рублей. (Оба тарифа указаны с учётом затрат на бензин.) Альтернатива ехать по бесплатной дороге М-4 Вам не подходит, так как трасса является чрезвычайно загруженной. Однако существует ещё альтернатива пользования электричкой.

Вы рассматриваете период из 10 недель по 5 рабочих дней в каждой, то есть 50 поездок туда и 50 поездок обратно. Стоимость пользования электричкой за это время составит 21300 рублей.

Для пользования платной дорогой вам предлагают следующую скидочную программу, стоимость которой оплачивается одновременно до начала использования:

Первые 20 поездок	Следующие 10 поездок	Следующие 14 поездок	Следующие 6 поездок
Скидка $x\%$	Скидка $(x+30)\%$	Скидка $(x+40)\%$	Скидка $(x+50)\%$

Какой должна быть величина скидки на первые 20 поездок, чтобы вам было всё равно, пользоваться ли платной дорогой со скидочной программой или совершать поездки на электричке?

Решение задачи:

Составим таблицу платы за проезд по платной дороге:

	Без скидочной программы	Со скидочной программой
Первые 20 поездок	$(400+350) \cdot 20 = 15000$	$15000 \cdot (1 - \frac{x}{100}) = 15000 - 150x$
Следующие 10 поездок	$(400+350) \cdot 10 = 7500$	$7500 \cdot (1 - \frac{x+30}{100}) = 5250 - 75x$
Следующие 14 поездок	$(400+350) \cdot 14 = 10500$	$10500 \cdot (1 - \frac{x+40}{100}) = 6300 - 105x$
Следующие 6 поездок	$(400+350) \cdot 6 = 4500$	$4500 \cdot (1 - \frac{x+50}{100}) = 2250 - 45x$
Сумма	37500	$28800 - 375x$

Тогда вам будет всё равно, пользоваться ли платной дорогой со скидочной программой или совершать поездки на электричке, если:

$$28800 - 375x = 21300 \quad x = 20\% \quad 28800 - 375x = 21300 \quad x = 20\%$$

Ответ:

Скидка должна составлять 20%

8. ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Экономические интересы являются движущей силой, «мотором» любого производственного процесса, они активизируют деятельность хозяйствующих субъектов, определяют их цели.

Основные вопросы темы

1. Экономические интересы и цель экономической деятельности.
2. Взаимосвязь основных компонентов экономики.
3. Выбор оптимального решения.

8.1. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ И ЦЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Категория интереса (от лат. *interest* – имеет значение, важно) как социального явления в общечеловеческом плане представляет собой предмет заинтересованности, желания и побудительных мотивов действий экономических субъектов. В экономической практике принято выделять интересы материальные, духовные, денежные, имущественные, человека, социальной группы, фирмы отрасли, региона, коллектива, нации в целом.

Экономический интерес, будучи более узкой категорией, представляет собой объективные побудительные мотивы экономической деятельности, связанные со стремлением людей к удовлетворению возрастающих материальных и духовных потребностей.

Экономические интересы – главная движущая сила прогресса экономики. Фактически это – внешнее проявление побудительных мотивов в виде определенной направленности действий со стороны людей.

Всякая экономическая деятельность людей обусловлена необходимостью удовлетворения их потребностей, поэтому большое значение в системе сочетания интересов играет согласование личных, коллективных и общественных экономических интересов. Оптимальное построение, наилучшая взаимосвязь этих интересов выступает основой формирования эффективного механизма хозяйствования, стимулирующего интенсивное развитие экономики. В рамках этого механизма наилучшим образом соединяются как личные, так коллективные и общественные интересы.

Понимание роли интересов в рыночной экономике чрезвычайно важно, ибо не только цены влияют на экономическую ситуацию в обществе. Наряду с ценами действуют и должны быть приняты во внимание такие моменты, как поведение людей в различных жизненных ситуациях, их предпочтения, образ жизни, образование, социальный статус и многое другое, что связано с

мотивацией их действий. Практика показывает, что в одних и тех же условиях, но в разное время, человек предпринимает различные поступки.

Следует учитывать также, что экономические интересы лежат в основе системы экономического стимулирования производства. Она, в свою очередь, представляет собой экономические отношения, связанные с удовлетворением потребностей населения. От того насколько эффективно сочетаются интересы людей в производственных отношениях зависит и степень их удовлетворения с точки зрения личного потребления. Поэтому важность проблемы неизмеримо возрастает. В результате система экономических отношений должна быть построена с расчетом полного удовлетворения общественных потребностей на базе более эффективного труда. В рыночной экономике такая задача решается на основе активного использования возможностей государственного регулирования и самонастройки рыночного механизма хозяйствования.

Впервые проблема интересов в экономике была исследована классической политической экономией на примере экономического человека (*homo oeconomicus*). Экономический человек – это человек, поведение которого рационально и характеризуется стремлением получения максимальной выгоды.

В представлении классиков виртуальный образ *homo oeconomicus* связан с непрерывным стремлением к обогащению. Одновременно с этим он является человеком с высокой экономической интуицией и познаниями, способен принимать оптимальные варианты экономических решений.

А. Смит показал силу и значимость личного интереса в системе производственных отношений. Стремление к личной выгоде ведет к общей выгоде, развитию производства и прогрессу. Каждый в отдельности заботится о себе, а выигрывает общество. Преследуя свои собственные интересы, «экономический человек часто более действенным образом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится сделать это»¹.

Преследуя собственные цели, каждый участник процесса хозяйственной деятельности не в состоянии оказать на общество никакого влияния. Он не может решить никакой общественной проблемы. Однако, преследуя собственную выгоду, человек в итоге способствует увеличению общественного продукта, росту общественного блага.

Управляет действиями человека «невидимая рука» рыночного механизма хозяйствования. Она направляет его к цели, часто не совпадающей с желаниями самого индивида. Например, при увеличении спроса, скажем, на персональные компьютеры, производители автоматически увеличивают цену

¹ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов//Антология экономической классики в 2 т. М., 1991. Т. 1. С. 322.

на них. Следовательно, доходы производителей увеличиваются. Согласно законам рынка, капитал начнет перетекать в более выгодные условия, туда, где прибыль на одну его единицу больше. Трудовые усилия также начнут перемещаться вслед за капиталом из одной отрасли в другую. В данном случае в производство компьютеров, объемы выпуска которых начнут увеличиваться. Увеличение объемов производства компьютеров вызовет снижение цен на них. Так личный интерес органически сочетается с интересами общественными.

В философии классиков тезис о гармонизации интересов различных людей выступает исходной мировоззренческой посылкой. Поэтому экономический аспект деятельности человека дополняется его нравственным содержанием. В качестве естественных характеристик человека участвуют два понятия: «чувство симпатии» и «внутренний наблюдатель» (совесть). Возможность согласования эгоизма и симпатии, в конечном счете, заложена природой, наделившей человека совестью.

Таким образом, экономическая теория XVIII в. определяла представление о справедливости и природе человека, о свободе и моральных обязательствах, месте материального интереса в жизни человека и общества. Важнейшей идеей является идея доверия к человеку, признания его прав и свобод, в том числе и в области хозяйствования.

Следует учитывать, что создание общественного богатства достигается не только через разрозненную индивидуальную деятельность людей, связанных лишь разделением труда и обменом. Это необходимое, но далеко не достаточное условие. Важно добиться того, чтобы эти люди были объединены общностью целей. По этому поводу Ф. Лист, основатель немецкой исторической школы, пишет: «Чтобы достичь совершенных результатов, необходимо, чтобы различные индивидуумы были объединены умственно и материально и находились во взаимодействии»¹. Объединительным мотивом служит национальная идея. Только нация представляет единое целое, она является результатом предшествующего развития, аккумулирует знания опыт, традиции, открытий и усовершенствований предшествующих поколений. То есть общественные интересы стоят на более высоком уровне по сравнению с индивидуальными. Однако противопоставлять их не следует. Каждая нация является производительной настолько, насколько она сумела усвоить это наследие, приумножить его собственными достижениями. Насколько естественные источники, пространство и географическое положение ее территории, численность населения и ее политическое могущество дают ей возможность развивать в высокой степени и гармонично все отрасли труда и распро-

¹ Лист Ф. Начальная система политической экономии. СПб., 1891. С. 200.

странять свое нравственное, умственное, промышленное, торговое и политическое влияние на другие отставшие нации и вообще весь мир¹. Положение государства в этой системе ценностей заключается в согласовании и направлении усилий отдельных звеньев национального хозяйства во имя долгосрочных, коренных интересов нации.

В экономических исследованиях немецких ученых, большое значение отводится этике, нравственному началу. Изучается влияние правовых норм на экономические отношения, хозяйственный механизм. Подобные исследования помогали понять существо текущих социальных проблем, выявили необходимость развития системы экономических знаний, показали значение статистических фактов, роль экономической организации.

В конечном итоге в их понимании «экономический человек» выступал многоаспектной фигурой, действующей многопланово и разнообразно. Действительно, в реальной жизни люди руководствуются не только денежным интересом. Мотивы поведения, стимулы, устремления людей чрезвычайно разнообразны, они постоянно находятся в движении, меняются, зависят от многих факторов, они неодинаковы в разных социальных группах, модифицируются по мере роста благосостояния. В этой связи различают мотивацию и мотивировку.

Мотивация – главный спутник экономического интереса. Представляя собой совокупность внутренних стимулов отдельного человека или группы людей к деятельности, направленной на достижение целей, она определяет побудительные мотивы совершения экономической деятельности. Следовательно, интерес выступает как осознанная потребность.

Неслучайно в странах с развитой рыночной экономикой исследованию мотивации действий индивида придается большое значение. Большая часть исследований связана с мотивацией труда. Мотивация труда – побуждение работника к трудовой деятельности путем воздействия на присущие ему мотивы труда.

В современной экономической науке различают три вида мотивации труда: материальную, моральную, административную. При этом может применяться как положительная мотивация в виде стимулирования производственных процессов, так и отрицательная – в виде санкций.

Мотивировка – рациональное объяснение субъектом причин своего поведения, обстоятельств, побудивших его к выбору данного действия. Мотивировка связана, прежде всего, с оправданием действий субъекта, поэтому она используется *ex post*, т.е. после совершения действия, в оправдание мотивов, повлекших его выполнение.

¹ Лист Ф. Указ. соч. С. 190–191.

Поведение человека различается в зависимости от ситуации и его индивидуальных особенностей: занимаемого положения, возраста, пола, уровня доходов. Поведение, к примеру, во время ажиотажного спроса в России в период конца 1980-х – начала 1990-х гг. – не чисто экономический феномен. Во многом это непредсказуемое, необычное поведение зачастую связано с отсутствием элементарной информации или ее искажением. В качестве примера рассмотрим оценку побудительных мотивов, осуществленную американским экономистом Дж. К. Гэлбрейтом. Он выделяет следующие побудительные мотивы (рис. 8.1):



Рис. 8.1. Мотивы действий индивида

В системе мотивационных актов отмечается парадокс денежных вознаграждений, связанных с тем, что повышение денежных доходов индивида вызывает изменения приоритетов его интересов. Чем выше уровень оплаты, тем меньшее значение приобретают чисто денежные стимулы. Наоборот, на первый план выходят стимулы, не связанные с деньгами. Собственно говоря, парадокс денежного мотива состоит в том, что чем выше уровень оплаты, тем меньше его значение относительно других мотивов¹.

Объективной основой экономических интересов выступает потребность. Экономические потребности – суть внутренние побудительные мотивы развития производства и потребления в рамках определенной системы экономических отношений. Различают личные и производственные экономические потребности, абсолютные и необходимые, физические, интеллектуальные, а также социально-экономические.

Индивидуальные потребности – это потребности отдельного индивида в знаниях, самовыражении, т.е. те потребности, которые отличают людей друг от друга. Делают человека личностью.

Абсолютные потребности – это потребности перспективные. Они практически ничем не ограничены, может быть только желаниями индивида. Нет

¹ Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество. М., 1969. С. 183–184.

ни одной потребности в рамках абсолютных, которая не была бы удовлетворена.

Необходимые – это действительные потребности. Они ограничиваются возможностями не только самого индивида, но и общества. Действительные потребности формируются на базе достижений общества, стадии его развития, экономического потенциала и других факторов.

Физические потребности – это элементарные потребности в пище, одежде, тепле, безопасности. Они свойственны всем без исключения людям.

Социально-экономические потребности относятся к потребностям высшего порядка. К ним могут быть отнесены потребности в дружбе, контактах, любви.

Когда человек не может удовлетворить какую-либо потребность он или ее заменяет, или снижает уровень своих запросов.

Потребности лежат в основе многих теорий мотиваций, определяя поведение экономического субъекта. В ряде случаев оно может быть охарактеризовано как оппортунистическое. В его основе лежит принцип достижения поставленных целей во что бы то ни стало, в ряде случаев даже в нарушение существующих правовых и общечеловеческих норм. Например, оппортунистическим поведением можно считать стремление одной из договаривающихся сторон при заключении соглашения сформулировать условия договора так, чтобы достичь преимущества в отношении партнера, с которым заключается договор, переложив на него большую часть затрат.

Таким образом, экономические интересы определяются, в первую очередь, потребностями. Они являются естественной основой экономического поведения человека. Действуя в собственных интересах, люди создают возможность экономического роста в целом для общества.

Коллективные цели направляют и контролируют поведение людей. Формируют образ, способ, характер экономических действий. В связи с глобализацией экономических отношений, строительством наднациональных политических и экономических структур, важность интереса существенно расширилась. Сегодня критерием справедливости и эффективности экономической системы становится распространение правил экономической игры на все человечество. В соответствии с этим усилия мирового сообщества направлены на преодоление противоречий и конфликтов, устранение различий в интересах, конструирование идеальной модели человеческого общежития.

Мотивационные характеристики поведения субъектов хозяйствования исходят из того, что у них имеется много целей и интересов. Например, интересы наемного персонала в высокой заработной плате, хороших условиях труда, профессиональном продвижении; интересы менеджеров в росте своего

социального статуса, карьере, увеличении доходов; интересы акционеров в получении высоких дивидендов; интересы высших руководителей, стремящихся повысить экономические показатели деятельности предприятия, его престиж.

В экономической теории существует несколько вариантов относительно координации частных и общих интересов в пределах одного сообщества, объединяющим моментом в которых служит общность целей.

Под целью понимается характеристика поведения экономической системы, направленная на достижение определенного конечного состояния. Как правило, формальным выражением цели является целевая функция системы, выступающая критерием оптимальности решения поставленных задач для достижения требуемого качества экономической системы.

Учитывая, что поведение системы характеризуется способом задания преобразования изменений среды в значениях существенных переменных, цель часто оказывается функцией средств, а не независимой категорией. В то же время при анализе и синтезе поведения сложных экономических систем использование категории цели является весьма эффективным.

Следует помнить, что каждая экономическая система имеет собственные цели, более того разные уровни и подуровни функционирования такой системы также имеют собственные цели. К тому же многообразие хозяйствующих субъектов и форм хозяйствования предполагает дифференциацию целей. Вообще конечной целью экономической деятельности людей является удовлетворение их потребностей.

Поскольку потребности человека постоянно растут и развиваются, т.е. всегда опережают возможности экономики, постольку их удовлетворение становится средством достижения поставленных целей. В связи с этим, наращивание объемов производства экономических благ, а также рост потребления неэкономических благ приводят к реализации экономических целей общества.

Существуют различные взгляды на цели национальной экономики. Экономикс в качестве таковых видит полную занятость при незначительной или нулевой инфляции. В этом случае достигается как бы стабильность экономического развития. Однако упускается из виду необходимость регулирования темпов экономического роста. Считается, что экономика самостоятельно решит этот вопрос. К сожалению, это далеко не так. Последние мировые финансовые кризисы подтверждают необходимость государственного вмешательства в экономику.

На уровне хозяйствующих субъектов целью является достижение экономического рационализма, характеризующего допущение рациональности действий экономических агентов. Его суть заключается в определении эко-

номическими субъектами, с одной стороны, выгод от своих действий, а с другой – затрат, необходимых для достижения данных выгод, средств и их сравнений с целью максимизации выгод при данных затратах применяемых ресурсов, либо минимизации затрат, необходимых для получения этих выгод. Такое сравнение выгод и затрат при принятии экономических решений дает возможность определить наиболее оптимальные в данных условиях действия экономических субъектов. Рациональность поведения экономических субъектов состоит в максимизации доходов от экономической деятельности.

В этой связи основной целью деятельности общества рыночного типа является максимизация дохода. Для ее достижения предлагаются различные варианты координации частных и общих интересов. В основном они сводятся к следующему:

1. Производственная деятельность хозяйствующего субъекта построена на принципах максимизации прибыли. Это означает, что любое предприятие стремится принимать такие решения, которые полностью обеспечивали бы получение максимально возможной прибыли.

2. Подчинение частных интересов предприятия интересам рынка, когда оптимизация деятельности исходит не из максимизации прибыли, а из объема продаж. В этом случае предприятие получает какой-то минимальный уровень прибыли, а главное внимание сосредотачивает на увеличении объема продаж.

3. Цели фирмы не распространяются далее определенного уровня прибыли, по достижении которого совершенно не предпринимается никаких усилий по ее максимизации.

4. Позиция, согласно которой предприятия всего лишь стремятся к максимальной прибыли, но никогда ее не достигают, поскольку действуют в условиях искаженной информации, в постоянно меняющихся условиях, на которые они не могут адекватно реагировать. Эта позиция строится на эволюционном пути развития экономики и полагает, что здесь стимулирующим фактором являются инновации, включая новые правила поведения.

Все указанные направления базируются на том, что прибыль выступает движущей силой в экономике. Прибыль толкает предпринимателя на осуществление производственного процесса. В отсутствии прибыли производство замирает, а то и останавливается.

О том, какую роль играет в жизни общества прибыль, отметил в середине XIX в. один английский публицист. Его слова повторил К. Маркс: «Капитал боится отсутствия прибыли или слишком маленькой прибыли, как природа боится пустоты... Обеспечьте 10 процентов, и капитал согласен на всякое применение, при 20 процентах он становится оживленным, при 50 процентах положительно готов сломать себе голову, при 100 процентах он

попирает все человеческие законы, при 300 процентах нет такого преступления, на которое он не рискнул бы, хотя бы под страхом виселицы»¹.

Стремление извлечь все большую прибыль заставляет предпринимателей совершенствовать технику и технологию производства, повышая производительность труда. Последняя обеспечивает производство дополнительных товаров, снижает индивидуальные издержки производства, способствуя получению дополнительной прибыли и сверхприбыли.

Таким образом, обнаруживается, что средство достижения цели выступает в качестве безграничного развития общественных производительных сил. Сама же цель, проявляясь в росте общественного благосостояния, продолжает оставаться в качестве удовлетворения индивидуальных и коллективных потребностей.

В силу господства в рыночной экономике частной собственности, каждый индивидуальный производитель функционирует независимо от другого. Вместе с тем, вследствие общественного разделения труда он взаимосвязан с другими индивидуальными капиталами. Таким образом, совокупность индивидуальных производств образует совокупное общественное производство, производящее совокупный общественный продукт.

Общественный продукт представляет собой совокупность самых разнообразных потребительных стоимостей, предназначенных на удовлетворение коллективных и индивидуальных потребностей. Чтобы он постоянно возобновлялся и рос, требуется непрерывность производственного процесса. Сама же непрерывность обеспечивается реализацией продукта.

Одновременно с воспроизводством общественного продукта совершается и воспроизводство производственных отношений. Необходимость постоянного возобновления процесса производства жизненных благ требует непрерывных инвестиций для наращивания масштабов их производства. Следовательно, полученные доходы производители вынуждены направлять на дальнейшее расширение производства. Увеличение доходов увеличивает возможности общества в достижении главной цели.

Материальной основой современной системы хозяйствования является крупное производство, основу которого составляют высокоавтоматизированные и роботизированные предприятия. Его отличает высокий уровень обобществления, высокая эффективность и возможность достижения определенных результатов.

Все общественное производство может быть дифференцировано на два больших подразделения. Первое – отрасли, в которых производятся предметы, предназначенные на удовлетворение производственных нужд: машины,

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. С. 770.

сооружения, сырье, вспомогательные материалы и т.п. Они используются для возмещения и увеличения применяемых средств производства. Второе – отрасли, производящие предметы личного потребления: одежда, обувь, продукты питания и т.д.

Это деление показывает зависимость целей от средств и способов их достижения. Например, принадлежность средств производства тем или иным социальным группам, отдельным личностям или всему обществу будет своим приоритетом считать удовлетворение, в первую очередь, нужд собственников, а во вторую – остальных граждан.

Распределение созданных благ – весьма сложная проблема. Она связана с качеством, источником, параметрами удовлетворения потребностей, а также тем обстоятельством, откуда возьмутся новые ресурсы для расширения удовлетворения потребностей. Ответ на этот вопрос кроется в движении общественного продукта, точнее в фазах, которые он проходит в процессе своего движения (рис. 8.2).

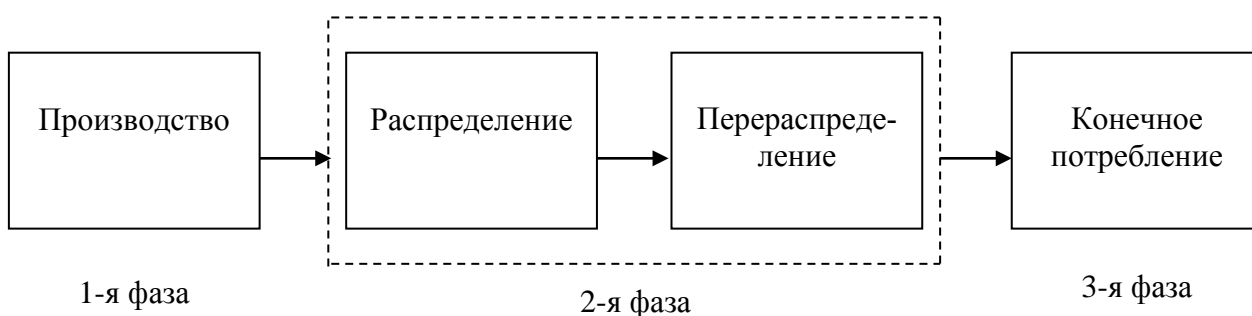


Рис. 8.2. Фазы движения общественного продукта

На первой фазе своего движения совокупный общественный продукт распадается на две части: одна часть идет на восполнение потребленного капитала, другая – направляется на дальнейшее распределение. Абсолютно ясно, что собственники средств производства максимально используют свои возможности по удовлетворению собственных потребностей, а не только по поводу возмещения выбывшей части основного капитала.

На второй стадии происходит распределение оставшейся части общественного продукта между всеми участниками производственного процесса. Каждый получает часть продукта в полном соответствии с объемами вложенных факторов производства: рабочая сила (труд) – заработную плату, предприниматели – прибыль, банкиры – процент, собственники природных ресурсов – ренту. Однако в данной схеме не учтены интересы не работающих членов общества. Поэтому вторая фаза на этом не заканчивается. Наступает черед перераспределения общественного продукта. В государственный бюд-

жет через налоговую систему изымается некоторая часть доходов населения, часть которой в виде трансфертов поступает к неимущим, остальная часть используется на нужды всего общества: науку, культуру, образование, содержание армии, милиции и др. Существенную роль на процесс перераспределения продукта оказывает инфляция, а также некоторые действия государства. Например, государственные займы приводят к перераспределению продукта в пользу бюджета.

В третьей фазе потребление общественного продукта завершается. Часть продукта поступает в личное потребление, часть – на накопление, часть – на расширение производства. Величина накопления регулируется нормой накопления. Норма накопления – отношение накапливаемой части общественного продукта ко всей его величине.

Процесс распределения и использования общественного продукта можно проследить на примере рис. 8.3.

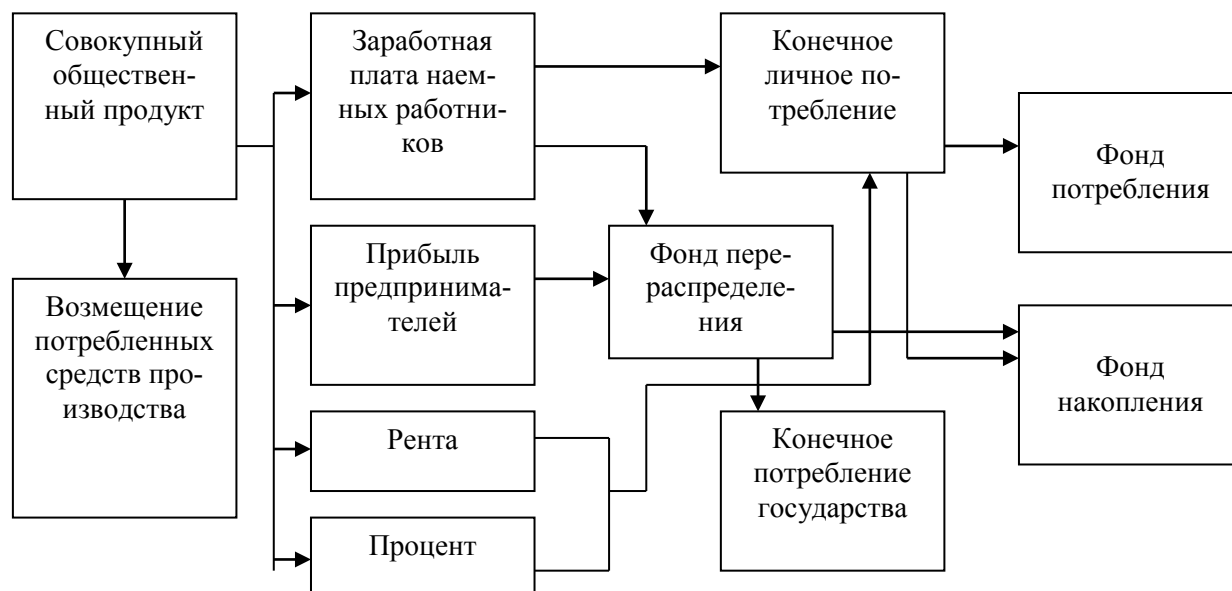


Рис. 8.3. Процесс распределения и использования совокупного общественного продукта

Интересным представляется производство и использование общественного продукта в России, динамику которого можно проследить на примере табл. 8.1.

В данной таблице общественное производство представлено суммарной стоимостью товаров и услуг, являющихся результатом производственной деятельности резидентов экономики в каждом отчетном периоде по отраслям.

Расходы на конечное потребление являются суммой расходов на конечное потребление домашних хозяйств, расходов государственных учреждений

на индивидуальные и коллективные товары и услуги, расходов на конечное потребление некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства.

Таблица 8.1

Производство валового внутреннего продукта и его использование в России, млрд р. в текущих ценах¹

	Годы							
	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Выпуск в основных ценах	12552	37021	82055	101115	112517	121574	131020	141036
Промежуточное потребление	6080	18503	42015	49615	54758	59822	63367	68671
Валовая добавленная стоимость в основных ценах	6472	18518	40040	51500	57759	61752	67653	72365
Чистые налоги на продукты	833	3092	6269	8198	9168	9264	10292	8440
Валовой внутренний продукт в рыночных ценах	7306	21610	46309	59698	66927	71017	77945	80804

Валовое накопление представляет собой приобретение резидентами жизненных благ, произведенных в текущем периоде, но не потребленных в нем. Оно включает накопление основного капитала и изменение запасов материальных оборотных средств. Знак «минус» показывает, что запасы не только не созданы, но даже уменьшены.

Величина общественного продукта зависит от многих факторов. В числе главных можно отметить следующие:

1. Количество применяемого для его производства труда. При постоянно растущем числе работников, увеличении их занятости, интенсивности и напряженности труда общественный продукт будет расти.

2. Рост производительности труда. При увеличении производительности труда будет увеличиваться количество производимых потребительных стоимостей, следовательно, общественный продукт также будет расти.

3. Оптимизация органического строения капитала. Механизация и автоматизация рабочих мест, повышение уровня заработной платы в оптимальных пропорциях приводят к рационализации использования капитала и увеличению производимого общественного продукта.

¹ Россия в цифрах. 2016: Крат. стат. сб./Росстат- М., 2016.

Большинство экономических целей можно детализировать, имея в виду, что они являются прежде всего целями общественными. Среди них важное значение имеют:

- экономический рост и эффективность общественного производства;
- полная занятость и экономическая свобода;
- стабильный уровень цен и экономическая защищенность;
- экономическая обеспеченность и справедливое распределение доходов;
- технический прогресс и рост производства.

Среди перечисленных целей, несомненно, главенствующее положение занимает экономический рост.

8.2. ВЗАИМОСВЯЗЬ ОСНОВНЫХ КОМПОНЕНТОВ ЭКОНОМИКИ

Производство жизненных благ, выступая средством реализации экономических целей, требует согласованной деятельности всех компонентов экономики. В отличие от животного человек относится к природе не пассивно – приспособленчески, а активно – преобразующе. Способ отношения человека к внешнему миру весьма специфичен и состоит в его преобразовании и подчинении человеческим целям. Всё, чем располагает человек, извлечено им из природы. Вне человеческой деятельности это богатство представляет собой не более чем потенциал. По своему содержанию деятельность есть производство материальных и духовных благ, форм общения людей, преобразования условий и отношений общественной деятельности, развитие способностей, знаний и умений самого человека.

Экономическая деятельность человека – достаточно широкая категория. Обозначая деятельность человека по производству и реализации жизненных благ, она имеет в виду получение прибыли, независимо от ее результатов. К экономической деятельности относят предпринимательскую, финансовую, посредническую, доверительное управление имуществом, представление одним лицом другому лицу определенных прав либо принятие одним лицом перед другим обязательств по поводу конкретных действий на возмездной основе. На этой основе различают: активную, пассивную и скрытую экономическую деятельность.

Пассивная экономическая деятельность связана с передачей имущества и денежных средств на возмездной основе во временное владение, пользование или распоряжение одним лицом другому лицу. При этом не допускается переход прав собственности на это имущество или его части, последующее отчуждение, если такая передача не относится к финансовой деятельности и

не порождает у принимающего это имущество лица дополнительных обязанностей, не связанных с целевым использованием и сохранностью передаваемого имущества.

К пассивной экономической деятельности относятся: размещение денежных средств в банках, передача имущества в аренду или доверительное управление, приобретение или реализация акций хозяйственного общества или доли в уставном капитале иного экономического образования, всякие операции с ценными бумагами, а также реализация имущества, находящегося в собственности продавца, либо принадлежащих продавцу авторских или иных аналогичных прав.

Наиболее общим определением пассивной экономической деятельности является возможность получения ренты. Рентье как образ жизни – пример ведения пассивной экономической деятельности.

Активная экономическая деятельность – деятельность, не являющаяся в соответствии с определением пассивной экономической деятельностью. Сюда относится любая деятельность юридического или физического лица, непосредственно связанная с производством материальных благ.

Скрытая экономическая деятельность – коммерческие сделки, нелегально осуществляемые домохозяйствами, наемными работниками, инвесторами и другими хозяйствующими субъектами. К ней относятся также и законные коммерческие сделки, доходы о которых утаиваются или не сообщаются в требуемом порядке налоговым органам.

Взаимосвязь между всеми хозяйствующими субъектами является необходимым условием поступательного развития экономики. Общая модель взаимодействия субъектов рыночного хозяйства представлена на рис. 8.4.

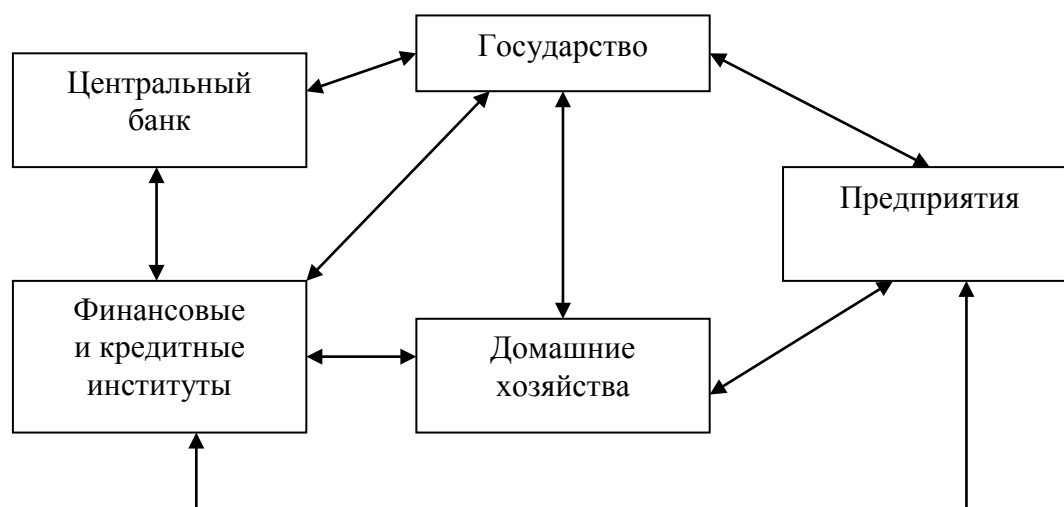


Рис. 8.4. Взаимосвязь субъектов экономической деятельности

Необходимыми компонентами экономической деятельности являются потребности, ресурсы, технологии и продукты. Потребности первичны. Проявляясь в нужде, они принимают специфическую форму в соответствии с культурным уровнем и личностью индивида. Их удовлетворению посвящены все действия человека.

Ресурсы являются непосредственным источником удовлетворения потребностей. Общепринятой классификации ресурсов не существует. Можно лишь указать на то, что в широком смысле ресурсы – все то, что затрачивается на производство товаров и услуг. Они группируются в соответствии с их природой или выполняемыми функциями на естественные, первичные, вторичные, трудовые, информационные, материальные, свободные, экономические.

Естественные, или природные, ресурсы – имеющиеся в природе производственные ресурсы в виде земли и земельных угодий, водных богатств, воздушного бассейна, полезных ископаемых, лесов, растительного и животного мира.

Основные виды природных ресурсов классифицируются по их происхождению (генезис), способу использования, исчерпаемости. По происхождению различают минеральные, биологические, земельные, климатические, водные, лесные ресурсы. По способу использования – применяемые в материальном производстве: промышленности, сельском хозяйстве, строительстве, транспорте, связи и т.п., и в нематериальном производстве: науке, образовании, здравоохранении, культуре и т.п. По исчерпаемости – исчерпаемые: возобновимые (земельные, биологические, водные) и невозобновимые, или минеральные (нефть, руда и пр.); а также практически неисчерпаемые (солнечная энергия, внутриземное тепло, энергия ветра и воды).

К первичным ресурсам относятся элементы производства, поступающие в экономическую систему извне. Часто их отождествляют с факторами производства.

Вторичные ресурсы представлены отходами производства и потребления, а также попутными продуктами, могущими после соответствующей переработки быть использованными в различных производствах в качестве полноценного сырья.

Трудовые ресурсы – часть населения страны, располагающая совокупностью физических и духовных способностей, которая может принять участие в процессе труда. Трудовые ресурсы делятся на активные и потенциальные. Активные включают всех непосредственно занятых в народном хозяйстве, а потенциальные включают учащихся и лиц, занятых в домашнем хозяйстве.

Информационные ресурсы охватывают весь потенциал науки, культуры и просвещения. Они являются составной частью национального богатства. В большинстве своем – возобновляемые и могут подвергаться тиражированию.

Материальные ресурсы представлены предметами труда. В основном это сырье, основные и вспомогательные материалы, горюче-смазочные материалы, полуфабрикаты, незавершенное производство, отходы производств, запасные части машин, предназначенные для ремонта оборудования, тара и тарные материалы.

Свободные ресурсы существуют в избыточном числе, т.е. имеющиеся в достаточном количестве в данной экономической системе, при данном способе производства.

Экономические ресурсы – это совокупность ресурсов, используемых в хозяйственной деятельности: основные средства, нематериальные активы, денежные средства и другие ценности, используемые для извлечения прибыли.

Общее свойство ресурсов заключается в потенциальной возможности участия в производстве. В каждый данный момент ресурсы ограничены. И потому главной задачей общества является их наилучшее распределение.

Огромные объемы природных ресурсов, вовлекаемых в современную человеческую деятельность, обострили проблемы их рационального использования.

Существенный интерес для экономистов представляет ресурсная база России (табл. 8.2).

Таблица 8.2

Основные показатели ресурсной базы России, 2015 г.¹

Показатель	Значение показателя
Трудовые ресурсы, всего тыс. чел.	76588
Заняты в экономике, тыс. чел	72324
Уровень экономической активности населения, %	68,7
Материальные ресурсы, млрд. р.	188812
Земельные ресурсы, млн. га	1712
Водные ресурсы км ³ в год	4623
Лесные ресурсы, млн. га	872

Ресурсный потенциал России велик. По сравнению с большинством стран мира она занимает громадную территорию, на которой сосредоточены весьма разнообразные ресурсы. Потенциал развитой минерально-сырьевой

¹ Россия в цифрах: Крат. стат. сб. М., 2016.

базы оценивается примерно в 30 трлн дол. США. Из общего объема полезных ископаемых, добываемых в мире, на долю нашей страны приходится 55% апатитов, 28% природного газа, 26% алмазов, 22% никеля, 14% железной руды, 12% нефти. Важнейшими природными стратегическими ресурсами являются энергетические ресурсы – нефть и газ. Потенциальные ресурсы природного газа в России оцениваются в 211,8 трлн м³.

Конечная цель общественного производства зависит не только от наличия ресурсов, но и от уровня технологического развития страны, качества выпускаемых продуктов, форм их использования. Все компоненты экономики тесным образом связаны и характеризуются бесконечной чередой постоянно повторяющихся процессов (рис. 8.5).

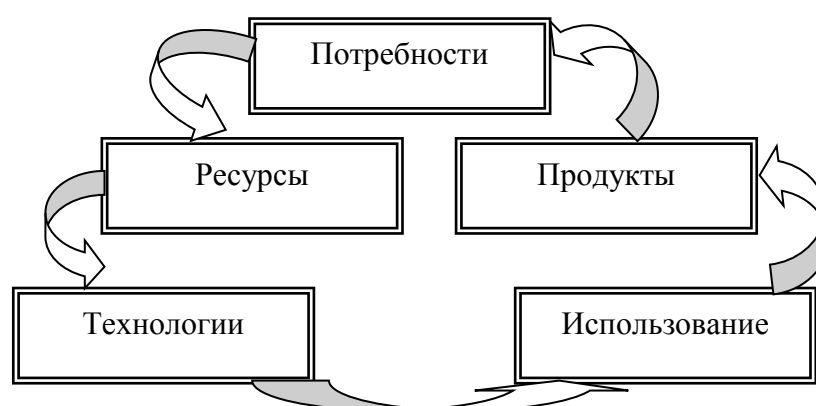


Рис. 8.5. Взаимосвязь узловых компонентов экономики

На рис. 8.5 отчетливо видно, что последовательность зависимостей между потребностями, ресурсами, технологиями, продуктами и их использованием носит спиралевидную форму. Удовлетворение потребностей первого порядка приводит к появлению более высоких потребностей. В свою очередь их удовлетворение ведет к новым, еще более высоким потребностям и т.д.

В зарубежной экономической науке считается, что экономическая справедливость является одним из имманентных признаков современной капиталистической экономики, обеспечивает справедливость принцип формирования цен на ресурсы в соответствии с их производительностью. Например, высокая производительность работника обеспечивается высокой заработной платой, высокая производительность капитала – процентом, предпринимательской способности – прибылью и т.д. На самом деле цены на ресурсы, хотя и являются основным фактором, определяющим денежные доходы, не следует забывать, что влияние монополий на их размер еще достаточно вели-

ко. Кроме этого серьезной проблемой является и неравенство между субъектами хозяйствования.

Каждый участник экономического процесса имеет конкретную цель: производитель – максимизацию прибыли по итогам производственной деятельности, потребитель – максимизацию полезности от приобретения им необходимых жизненных благ, общество – максимальное удовлетворение потребностей всех его членов. На этой основе возникает целесообразная необходимость оптимальной организации производства, заключающейся в эффективности всех действий всех членов общества.

Оптимальность – наилучший способ экономического поведения, экономических действий. Выбор же наилучшего варианта из множества возможных представляет собой процесс оптимизации, т.е. приведения экономической системы в наилучшее состояние.

Примером процесса оптимизации экономической системы может выступать оптимальный объем общественного блага, поскольку он предполагает наибольшую эффективность применения ресурсов. Определить его можно по формуле

$$MSB(Q_s) = MC(Q_s),$$

где $MSB(Q_s)$ – предельная общественная выгода от потребления данного общественного блага в количестве Q_s ; $MC(Q_s)$ – предельные издержки производства и обеспечения потребителей данным общественным благом в количестве Q_s .

В графической форме оптимальный объем общественного блага представлен на рис. 8.6.

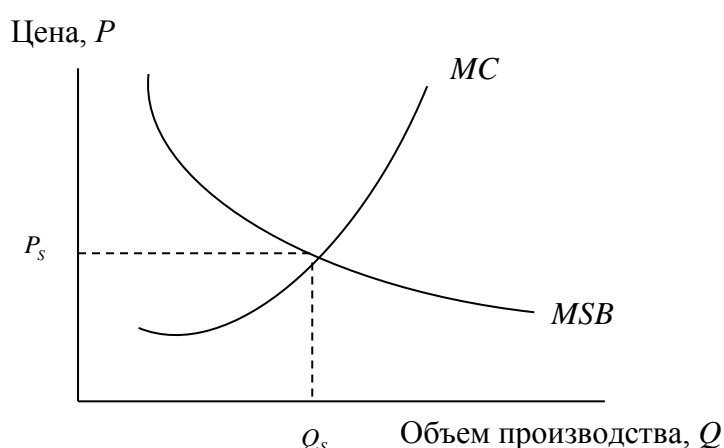


Рис. 8.6. Оптимальный объем общественного блага

Приведенный рисунок показывает, что достижение оптимальности отнюдь не означает максимизации выпуска. Наоборот, эффективность распределения благ в экономической системе достигается выпуском общественных

благ, в количестве, при котором предельная общественная выгода от их потребления будет точно соответствовать предельным издержкам производства. Объясняется это тем, что каждая дополнительная единица произведенного блага требует и дополнительных затрат. Поэтому определение соотношения затрат и выгод является важным моментом в оптимизации общего объема общественных благ. На величину этого объема влияют общественные предпочтения.

Обычно проблема выбора оптимального решения решается с помощью оптимизационной модели. Общая структура такой модели проста. Она состоит из целевой функции и ограничений, характеризующих условия области допустимых решений. Если принять за критерий оптимальности полезность (U), управляемые переменные – x_i и параметры – y_i , то получим общий вид оптимизационной модели:

$$U = f(x_i, y_i) \longrightarrow \max, (\min).$$

В этой модели целью является отыскание максимума или минимума функции, в зависимости от того, какой показатель выбран в качестве критерия. Введение ограничений в виде $x_i = A$, $x_i > A$ или $x_i < A$ означает, что управляемые переменные x_i могут изменяться лишь в заданных пределах: быть равными, больше или меньше величин, определяемых ограничениями модели.

8.3. ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОГО РЕШЕНИЯ

Мысль о том, что человек действует исходя из рационально просчитанного стремления к своему интересу, который может касаться как личного потребления, так и производственного потребления, или в целом общественного потребления, была высказана классиками экономической науки А. Смитом, Д. Рикардо и другими.

Действия экономического субъекта, предпринимаемые им для реализации своих целей, предполагают: 1) принятие определенных решений и 2) их последующую реализацию. При этом экономическое поведение участников хозяйственной жизни учитывает взаимосвязанные и взаимовлияющие объективные ограничения экономики: экономические блага редки, ресурсы ограничены, а потребности субъектов экономики безграничны. Поэтому общество должно использовать свои ресурсы эффективно с тем, чтобы максимально удовлетворить свои безграничные потребности.

Из данного утверждения следует, что общество неизбежно сталкивается с объективной проблемой выбора: какие экономические блага производить,

от каких благ стоит отказаться и какие ресурсы направить на производство необходимых благ (см. рисунок 8.7).

Весь ход исторического развития человеческого общества подтверждает мысль о том, что изобилие ресурсов порождает застой в развитии, снижает стимулы к эффективной деятельности. Все субъекты хозяйственной деятельности в той или иной мере вынуждены находить и получать те блага, которые удовлетворяют их потребности.

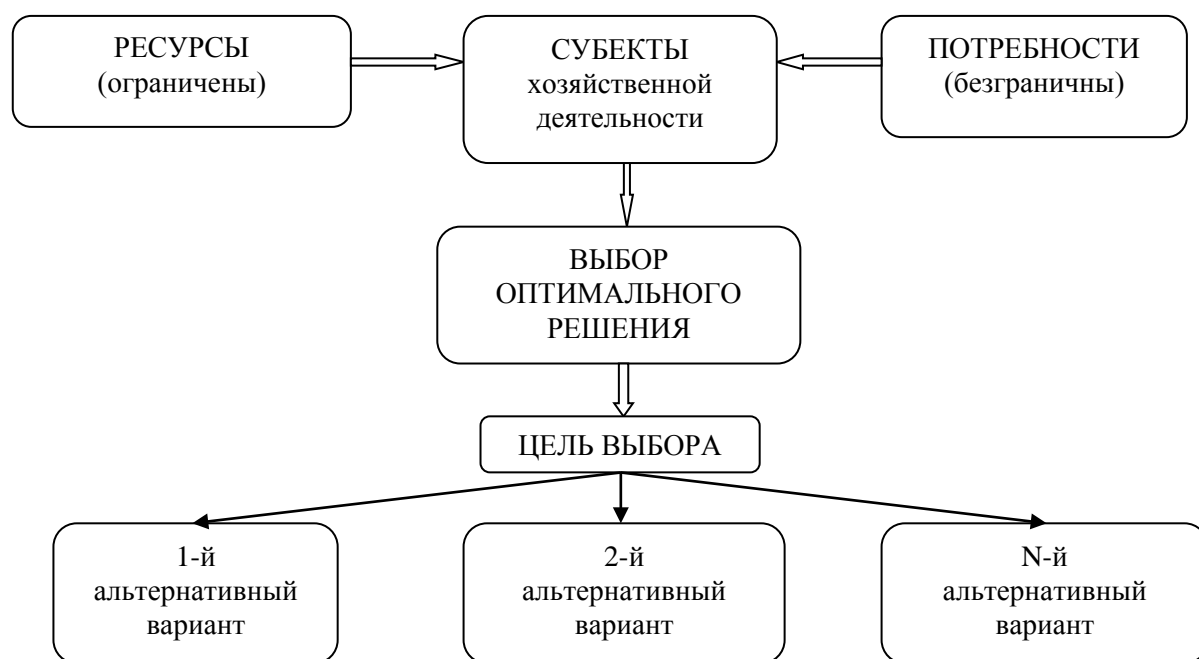


Рис. 8.7. Проблема выбора оптимального решения

Представим общество, где все необходимое для производства или какой-то деятельности присутствует в неограниченном объеме, благодаря чему производится безграничное количество товаров и услуг, и все это многообразие доступно любому участнику как хозяйственной деятельности, так и не включенному в общественное производство. Возникает вопрос: какие в этом обществе присутствуют внутренние стимулы для развития и совершенствования как в целом, так и для отдельного человека? Подобное общество в любом случае определенное решение приняло бы, но насколько оно было бы эффективным... Все известные на сегодняшний день необходимые условия развития экономики – конкуренция, заинтересованность, предпринимательство, эффективное ценообразование и распределение доходов и т.д., отсутствовали, следовательно, отсутствовала бы и проблема выбора. Исторический опыт доказывает, что только при наличии конкурентного начала между

всеми участниками хозяйственной деятельности дает возможность экономике действительно поступательно развиваться и быть эффективной.

Проблема выбора в жизни человека или человеческого общества рассматривается через сопоставление множества допустимых решений, между которыми нужно сделать целесообразный выбор в пользу наилучшего. Любая экономическая деятельность сопровождается выбором, который не конечен, т.к. реальность (бытие) предоставляет всем участникам бесконечные возможности.

В экономики проблема оптимального выбора связана с тем, что: а) любой ресурс может быть применен для удовлетворения различных потребностей; б) с точки зрения использования технологии включенность это ресурса в человеческую деятельность тоже может быть разной. Множественность экономических целей при ограниченности ресурсов ставит проблемы выбора наилучшего (оптимального) варианта, при котором обеспечивается максимальное удовлетворение потребностей при данных затратах.

Субъекты хозяйственной жизни в своей активности (деятельности) стремятся найти лучшее решение, которое является выражением принципа рациональности или рационального поведения. Различают полную и ограниченную рациональность, а также экономическую рациональность.

Полная рациональность – предположение того, что обществу полностью доступна информация и оно использует ее для наилучшего достижения своих целей.

Ограниченная рациональность предполагает, что некоторые экономические субъекты не станут заниматься длительными расчетами, необходимыми для определения полной рациональности, чтобы добиться максимизации полезности или дохода. Им доступны различные эмпирические инструменты оценки информации, которые приемлемы для их целей. Эти субъекты самостоятельно принимают решение, отвечающее их представлениям оптимальности и рациональности, но они располагают ограниченными возможностями в получении и обработке информации.

Экономическая рациональность означает, что каждый экономический агент стремится к достижению поставленной цели и рассчитывает издержки выбора средств ее достижения при сравнении различных вариантов. Например, потребитель должен распределить свои потребности, выделить первоочередные, обладающие наибольшей для него актуальностью; соизмерить свои предполагаемые расходы с ожидаемыми доходами. Экономическая рациональность принятия оптимального решения или оптимального выбора иллюстрирует модель поведения рыночных агентов в экономической системе. Так как у экономического субъекта возможно одновременное существо-

вание множества целей в условиях объективной ограниченности ресурсов для их достижения, то проблема выбора наилучшего варианта неизбежно возникает из самой реальности.

Экономическую рациональность можно трактовать в двух значениях: в широком и узком смысле слова.

Так в широком смысле, т.е. в самом общем значении, это расчетливое, разумное обращение с экономическими ресурсами; в узком значении (которое подробно рассматривается в микроэкономике в теории спроса) – такое поведение потребителей, когда они стремятся при покупке необходимых благ получить максимально возможное удовлетворение от имеющихся в их распоряжении денежных средств.

Таким образом, экономическая рациональность – это максимизация эффекта от использования экономических благ и ресурсов. Если применять терминологию маржинализма, то это сравнение предельных выгод и предельных издержек.

Из этого следует, что в экономическом поведении всех участников производственных отношений необходимо выделять *экономический рационализм* как модель поведения или действий субъектов хозяйственной деятельности в рыночной экономике. Эта модель поведения предполагает, что они определяют экономические выгоды (результаты) от своих действий, учитывают предполагаемые затраты, необходимые для достижения выгод, и сопоставляют выгоды с затратами. Выгодами при этом являются получаемые данным экономическим субъектом блага, а затратами – блага, которых участник хозяйственной деятельности лишается при совершении определенного выбора. Такое сопоставление выгод и затрат при принятии экономических решений дает возможность в данных условиях экономическому субъекту принять наиболее оптимальный вариант. Термин «оптимальность» означает получение наилучшего возможного результата (оптимум как мера лучшего, совокупность наиболее благоприятствующих условий.) при данных ресурсах; этот термин обычно применяется лишь в определенных случаях. Речь идет о лучшем из реально возможных способов получения максимума благ при имеющихся ресурсах, т.е. о *выборе оптимального решения (экономическом выборе)*.

В рыночных условиях выгода, как правило в соответствии с законами рынка, оценивается в стоимостной или денежной форме и приобретает вид денежных поступлений от продажи продукции, товаров или услуг, а затраты – соответственно приобретают вид расходов, или издержек. Следовательно, результат экономического действия может быть выражен в виде разности

между приходом и расходом денежных средств – дохода. Рациональность поведения экономических субъектов будет при этом заключаться в максимизации доходов от экономической деятельности при условии минимизации затрат.

Относительно потребления основополагающий принцип экономики – *принцип оптимизации* – заключается в том, что люди стремятся выбирать наилучшие варианты потребления из числа тех, которые могут себе позволить. Производитель должен решить, что именно произвести, в каком количестве и качестве, как производить (т.е. какую применить технологию), рассчитать величину ожидаемого дохода и соотнести его с затратами.

До сих пор мы говорили о субъектах экономической деятельности, предполагая, что это индивид, домохозяйство, группа индивидов в виде предприятия, компании, фирмы или организации. Но, как известно, государство – субъект экономической жизни, выполняющий определенные функции, решающий конкретные задачи в экономической сфере общества и предпринимающий множество усилий для достижения поставленных целей, т.к. оно должно обеспечить условия для повышения благосостояния общества, определить пути экономического развития и др.

Тем самым можно утверждать, что государство также вынуждено находить оптимальные варианты или сценарии развития экономики, постоянно делая выбор: какие ресурсы, в каком количестве, с использованием каких методов применять для достижения поставленных целей. При чем этот выбор должен соответствовать принципу оптимизации: минимум затрат при максимуме результата.

На этом пути государство решает не менее сложные проблемы, например, противоречия экономических целей общества, выраженные в «магическом многоугольнике целей» при реализации определенной государственной экономической политики (см. рисунок 8.8).

Наличие одновременно нескольких важнейших целей (экономический рост; полная занятость; стабильность цен и курса национальной валюты; внешнеэкономическое равновесие; сохранение и улучшение окружающей природной среды и др.) и невозможность их достижения всех сразу говорит нам о том, что государство также сталкивается с диалектической проблемой выбора: каким целям отдать предпочтение и отказаться от решения каких-то других задач или реализации других функций и при этом эффективно использовать имеющиеся у общества ресурсы.

Таким образом, критерием рационального экономического поведения субъектов хозяйственной жизни является эффективность, т.е. обоснованная рациональность, связанная с выбором из множества альтернативных вариан-

тов того, который может принести максимальную выгоду (положительный результат) с минимальными затратами по сравнению с другими.

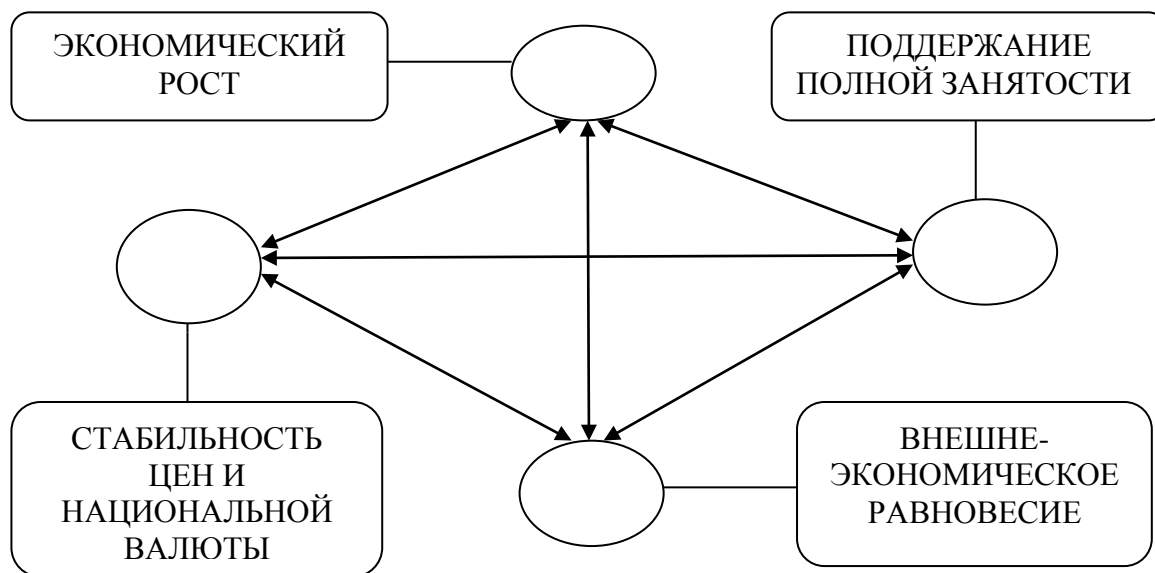


Рис. 8.8. «Магический многоугольник целей»¹

Как мы помним, каждый участник общественного производства выступает носителем определенных экономических интересов. Именно их он и стремится достичь или реализовать, когда совершает определенный выбор в пользу того или иного решения. Система интересов в экономике зачастую противоречива и не всегда согласуется с объективным ходом общественного развития. Проблема согласования интересов нашла свое отражение в экономической теории в рамках теории социального выбора, основы которой заложил К. Эрроу. Таким образом, можно обосновывать не только значимость выбора оптимального решения в ходе реализации экономической деятельности, но и выявлять различия в рыночном и нерыночном согласовании интересов. Свободный выбор служит неотъемлемым условием экономического влияния субъекта. Использование людьми имеющихся ресурсов для максимального удовлетворения потребностей через согласование экономических и социальных интересов является основным назначением рациональной и эффективной экономики.

¹ Макроэкономика. Теория и российская практика. / под ред. А.Г. Грязновой и Н.Н. Думной. – М.: КНОРУС, 2015. С 252.

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

1. Экономический интерес:
 - интерес как экономическая категория;
 - взаимосвязь интересов, потребностей и поведения;
 - классификация интересов;
 - оппортунистическое поведение;
 - средства реализации экономических интересов;
 - фундаментальные задачи экономических интересов.
2. Цели и средства реализации интересов:
 - экономическая эффективность;
 - цели экономической системы;
 - цели конкретных потребителей;
 - рационализация целей;
 - средства достижения целей;
 - как осуществляется выбор оптимального решения?

Рекомендуемая литература

Сидоров В.А. Экономическая теория: учеб. для вузов / В.А. Сидоров. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2014.

Иохин, В. Я. Экономическая теория: учебник для академического бакалавриата / В. Я. Иохин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2017.

Лобачева, Е. Н. Экономическая теория: учебник для бакалавров / Е. Н. Лобачева; под ред. Е. Н. Лобачевой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2017.

Маховикова, Г. А. Экономическая теория: учебник и практикум для академического бакалавриата / Г. А. Маховикова, Г. М. Гукасян, В. В. Амосова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2017.

Экономическая теория: учебник и практикум для академического бакалавриата / С. А. Толкачев [и др.]; под ред. С. А. Толкачева. – М.: Юрайт, 2017.

Общая экономическая теория: Учебник / В.З. Баликоев. – 16-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015.

Темы рефератов и докладов

1. Интересы как экономическая основа повышения уровня благосостояния.
2. Экономические цели в рыночной системе.
3. Взаимосвязь основных компонентов экономики

Термины и понятия

Закон возвышения потребностей	Справедливое распределение
Индивидуальные интересы	доходов
Коллективные интересы	Экономическая свобода
Личные интересы	Экономическая деятельность
Максимизация полезности	Экономические действия
Общественные интересы	Экономические интересы
Относительная полезность	Экономический рост

Территориальные интересы	Экономическая эффективность
Рациональность	Оптимизация
Полная рациональность	Принцип оптимизации
Ограниченная рациональность	Экономический рационализм
Экономическая рациональность	Эффективность

Контрольные вопросы и задания

1. Что такое экономический интерес?
2. Какую роль играет относительная полезность получаемого блага в реализации интереса?
3. В чем заключается экономический интерес субъекта хозяйствования?
4. Чем определяется поведение экономических субъектов в реальной экономической жизни?
5. Чем определяются экономические интересы?
6. Являются ли интересы естественной основой экономического поведения людей?
7. Что представляет собой оппортунистическое поведение экономического субъекта?
8. Что является целью экономической деятельности людей?
9. Что является средством реализации экономических целей?
10. В чем заключается конкретная экономическая цель потребителей?
11. В чем состоят цели экономической системы?
12. Является ли экономический рост главной целью цивилизованного общества?
13. Задача. Элеватор в текущем периоде использует 2 фактора производства: труд (l) и земля (t). В каких из нижеперечисленных случаев достигается минимизация затрат?

Варианты использования факторов производства	Предельный продукт земли (MP_t)	Цена земли (P_t)	Предельный продукт труда (MP_l)	Цена труда (P_l)
1	6	2	9	3
2	16	8	15	5
3	9	2	8	2
4	20	5	16	4

14. Задача. Предприниматель, открывая фирму по изготовлению мебели, предполагает выпускать 20 ед. продукции в месяц. Такой объём выпуска возможен при двух комбинациях затрат материалов (A) и труда (B):

1-й вариант: $10A + 5B$

2-й вариант: $8A + 7B$

Какую комбинацию лучше выбрать предпринимателю, если цена единицы материала - 4 ден. ед., а труда - 5 ден. ед.?

15. Соотнесите следующие виды интересов в соответствии с критерием.

Виды интересов: материальные; индивидуальные; семейные; духовные; интересы фирмы, предприятия, организации; имущественные; интересы отрасли; интере-

сы территории или региона; общественные интересы; государственные интересы; денежные; коллективные.



9. ПРОБЛЕМА ВЫБОРА ОПТИМАЛЬНОГО РЕШЕНИЯ

Экономические субъекты являются носителями интересов и целей, которые они стремятся реализовать в хозяйственной деятельности. Так как ресурсы для их достижения объективно ограничены, то проблема выбора наилучшего варианта неизбежно возникает из самой реальности.

Основные вопросы темы

1. Эффективность хозяйственной деятельности.
2. Деятельность в потоке времени.
3. Экономический расчет. Производство и эффективность.

9.1. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Экономическая теория – наука об эффективном использовании ограниченных ресурсов. Что же такое эффективность? Это одно из базовых понятий экономической науки в целом, позволяющее анализировать уровень развития общественного производства и состояние национальной экономики.

В широком смысле слова экономическая эффективность – это получение максимума благ(или результата хозяйственной деятельности) от экономических ресурсов, примененных при этом производстве. В узком смысле слова экономическая эффективность – минимизация затрат производственных ресурсов при выпуске продукции. Также последнюю трактовку экономической эффективности называют *производственной эффективностью*. Для ее расчета производят сравнение затрат (издержек производства) и полученный результат (продукцию).

В самом общем виде эффективность представляет собой отношение результата к затратам. Осуществление производственной деятельности априори предполагает постоянное соизмерение результатов и затрат, нацеленное на эффективное производство. Фактически она отражает проблему «затраты – выпуск», т.к. раскрывая содержание эффективности, мы устанавливаем взаимосвязь между количеством использованных единиц ограниченных (исчерпаемых, невозобновляемых) ресурсов, использованных в процессе производства, и полученным количеством или объемом какого-либо продукта. При чем, в это же время мы оцениваем и общую результативность производства: чем большее количество продукта произведено из данного объема ресурса, тем эффективнее производство, следовательно, и наоборот.

В реальной экономике эффективность имеет многообразные формы выражения. В экономической системе присутствуют разные уровни ведения

хозяйства: микро-, мезо-, макро- и мегауровень. Оценка эффективности деятельности для каждого из них будет принципиально отличаться от оценки деятельности другого. Это связано с тем, что и результаты, и затраты в экономической жизни определяются неоднозначно для предприятия, отрасли и национального хозяйства. Причиной этого является то, что существуют различные типы экономических единиц, в которых по-разному определяются затраты на создание продукции и формы экономических результатов. Данная особенность может проявляться, например, в отраслях национального хозяйства по-разному, так как объемы капитала, применяемого в разных отраслях, и отдача от его использования принципиально различаются (производство чугуна и торговля).

На уровне общего подхода к эффективности следует отличать *ресурсную (факторную) эффективность*, когда результат соотносится с одним из факторов производства: трудом, капиталом, материалами, и *общую эффективность*, когда результат соотносится с общими текущими затратами той или иной экономической единицы.

Примером показателей ресурсной эффективности служат:

$$\text{Производительность труда} = \frac{\text{количество произведенного продукта}}{\text{затраты времени (труда)}};$$

$$\text{Капиталоотдача} = \frac{\text{количество произведенного продукта}}{\text{примененный капитал}};$$

$$\text{Материалоотдача} = \frac{\text{количество произведенного продукта}}{\text{затраты материалов}};$$

и обратные величины:

$$\text{Трудоемкость} = \frac{\text{затраты времени (труда)}}{\text{количество продукта}};$$

$$\text{Фондоемкость} = \frac{\text{примененный капитал}}{\text{количество произведенного продукта}};$$

$$\text{Материалоемкость} = \frac{\text{затраты материалов}}{\text{количество произведенного продукта}}.$$

Общая эффективность выражается в показателях рентабельности – показатель, отражающий степень прибыльности капитала фирмы, продукции, продаж и т.д.

$$\text{Рентабельность продукции} = \frac{\text{прибыль от реализации продукции}}{\text{затраты на производство (себестоимость)}};$$

$$\text{Рентабельность основного капитала} = \frac{\text{прибыль от реализации продукции}}{\text{среднегодовая стоимость основного капитала}};$$

$$\text{Рентабельность} = \frac{\text{результат}}{\text{использованный капитал}}.$$

Используя принципы и подходы маржинального анализа, можно несколько по-другому раскрыть сущность эффективности.

Как известно, все экономические явления и процессы рассматриваются в постоянном развитии и движении. Исследователь оценивает не просто экономические величины, но ему важны и их изменения, т.е. прирост. Значит, экономический субъект, совершает ряд действий (операций) рационально оценивая свои возможности, исходя из располагаемых ресурсов. И осознано делает выбор в пользу наилучшего варианта из имеющихся альтернатив. Как только результат получен, субъект, повторяя свои действия, исходит из оценки своих возможностей с целью увеличения конечного положительного результата. Он сопоставляет не только общий уровень выгоды и затрат от очередной экономической операции, но и дополнительную (предельную) выгоду и дополнительные (предельные) затраты. Для него важна предельная выгода, которая превышает предельные затраты, тем самым ему виден и понятен предельный доход, который от подобных действий пока остается положительным. То есть речь идет о рациональности, которая вполне логично приводит хозяйствующего субъекта к максимальной эффективности своих экономических действий.

Принцип рациональности и эффективности был выделен в качестве особого объекта исследования относительно общества итальянским экономистом В. Парето. Он рассматривает эффективность шире, нежели простое сравнение затрат и результата. В. Парето в основу своего анализа закладывает социальное содержание эффективности, применяя ее к оценке жизнедеятельности человеческого общества. Речь идет о том, чтобы стремление к наибольшему экономическому результату не нанесло ущерба обществу и природе. Этот принцип эффективного распределения ресурсов получил название Парето-эффективность, или эффективность по Парето, или оптимумом Парето, или Парето-оптимальным состоянием, или оптимальность по Парето.

Эффективность по Парето – это состояние экономики, при котором ни один экономический субъект не может улучшить свое положение (или состояние), не ухудшив положение другого субъекта экономики.

Для обоснования эффективности по Парето с точки зрения максимизации общественного благосостояния требуются следующие условия:

1 размещение ресурсов между отраслями и фирмами, обеспечивающее производство такого количества продуктов, которые оптимально соответствуют структуре платежеспособного спроса на них;

2 объем выпускаемой продукции, при котором все экономические ресурсы используются максимально, фактически совпадают с границам кривой производственных возможностей);

3 распределение благ между потребителями при условии рационального выбора и оптимального удовлетворения потребительских потребностей.

В экономической литературе отмечаются и недостатки этой модели.

Во-первых, она социально нейтральна, потому что не принимает во внимание собственность на ресурсы (и доходы от их использования), а в результате, как писал нобелевский лауреат по экономике А. Сен, «состояние общества может быть оптимальным по Парето, но при этом одни могут находиться в крайней нищете, а другие купаться в роскоши, поскольку нищета одних не может быть смягчена без снижения уровня роскоши богатых»¹.

Во-вторых, оптимальность по Парето допускает, что эффективность достигается стихийно, но в масштабах всего общества бывает не всегда.

Другими слова можно сказать, что эффективность означает отсутствие потерь, или насколько эффективное использование ресурсов экономики возможно для удовлетворения нужд и желаний людей. Принцип эффективности наглядно демонстрирует кривая производственных возможностей, который заключается в том, что экономика работает эффективно, если она может произвести дополнительное благо, не снижая при этом производство другого блага.

Назначение эффективной, рациональной экономической деятельности состоит в глубоком осознании реальности, всестороннем ее анализе и ответственном понимании того, как общество должно использовать имеющиеся ресурсы, согласовывать при этом экономические и социальные интересы.

¹ Сен А. Об этике и экономике. – М., 1996. С.53.

Можно сделать вывод, что экономическая эффективность – сложная категория экономической науки, и поэтому она имеет разные формы своего проявления. Во-первых, понятие «эффективность» применяется к анализу использования ресурсов как в масштабе всего общества, так и в рамках отдельно взятой хозяйственной единицы: индивид; предприятие или фирма. Во-вторых, конкретными показателями эффективности различны и их несколько, применение того или иного зависит от поставленной цели анализа и особенностей анализируемого субъекта как производителя продукта.

В-третьих, экономическая эффективность тесно связана с понятием экономической рациональности, которая означает выбор решений, основанных на стремлении получить наилучшие экономические результаты с минимально возможными затратами всех необходимых для этого ресурсов (см. предыдущую главу).

9.2. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ПОТОКЕ ВРЕМЕНИ

Осуществление хозяйственной деятельности человек и человеческое общество осуществляют только в череде событий, изо дня в день, неделю за неделей, год за годом и т.д. Остановить этот процесс невозможно, иначе прекратится создание необходимого для потребления объема благ и услуг. Тем самым мы подтверждаем, что экономическая активность происходит в потоке времени.

Время – философская категория, непростая в своем сущностном понимании, как правило, рассматривается в единстве с пространством. При попытке ответить на вопрос: «Что такое время?», мы задумываемся, пытаемся сформулировать свое отношение к нему. С одной стороны, это форма бытия, но с другой стороны, – форма изменения всего сущего, в том числе и сознания человека.

Философия объясняет сущность времени, исходя из его базовых свойств: а) способность изменять и развивать различные системы; б) обладание некой длительностью; в) последовательность смены этапов развития и состояний; г) неповторяемость; д) необратимость. Время рассматривают с точки зрения трех категорий: прошлое, настоящее, будущее.

Время – это форма координации сменяющихся объектов и их состояний. Порядок смены этих объектов и состояний образует структуру времени.

Пространство и время – это всеобщие формы существования материи, координации объектов. Всеобщность этих форм бытия заключается в том, что они – формы бытия всех предметов и процессов, которые были, есть и будут в бесконечном мире. Пространство и время бесконечны, они не имеют

ни начала, ни конца. Пространство имеет три измерения: длину, ширину и высоту, а время – направление от прошлого через настоящее к будущему.

В XIX в. немецкая классическая философия сформулировала диалектическое понимание сущности времени. Г. Гегель рассматривает пространство и время как формы изменения и развития материального бытия: «...движение является процессом, переходом времени в пространство и наоборот...»¹

К. Маркс раскрывая сущность капиталистического способа производства, постоянно обращается к категории времени как оценочного показателя для выявления особенностей процесса производства и воспроизводства; природе стоимости товара; структуры рабочего дня; природы прибавочного продукта и прибыли; движения денег и ссудного капитала и т.д. Например, «само рабочее время существует, как таковое, лишь субъективно, лишь в форме деятельности»².

Особое значение единства деятельности и времени выявлено в работе Л.фон Мизеса «Человеческая деятельность:.....»: «деятельность направлена на изменение и поэтому находится в потоке времени»³

Напомним, что под деятельностью мы понимаем целенаправленную активность человека по созданию благ и услуг, необходимых для удовлетворения потребностей, т.е. речь идет о труде. С точки зрения пространства и времени мы можем рассматривать трудовую активность человека с разных сторон или позиций: а) в рамках экономической системы; б) относительно характера труда; в) по отношению к объектам собственности; г) по включенности в общественное разделение труда и т.д.

Следует отметить, что человеческая деятельность как труд обладает рядом особых признаков:

- 1 это проявление целесообразной активности,
- 2 присутствует практическая полезность,
- 3 наличие результата (как положительного, так и отрицательного),
- 4 своеобразие мотивации для ее осуществления,
- 5 в целом она невозможна без субъекта, объекта и средств.

И все эти характеристики невозможно объяснить, не используя фактор времени или временной протяженности самой активности человека.

Говоря о факторах производства, необходимых для осуществления экономической деятельности, мы отмечали, что в современной трактовке к классической триаде (труд, земля, капитал) добавляются

¹ Гегель Г. Философия природы. Сочинения. Т.2.- М., 1934. С.60.

² Маркс К., Энгельс Ф. Капитал. Т.1. Собр. соч.-М., Политиздат, 1973.

³ Мизес фон Л. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории. Челябинск. Социум. 2012

предпринимательские способности, информация, время и экология. Тем самым признается важность и значение времени как ресурса, который современный человек активно привлекает в свою экономическую деятельность и оценивает результативность своего труда через использованное время.

Время (*time*) – неисчерпаемый ресурс, который еще менее осязаем физически, чем информация, но не менее значимый, потому что является одновременно и *ресурсом*, т.е. выступает некой представленной возможностью, и *ограничением* наших возможностей.

Представим фазы движения общественного продукта: производство, распределение, обмен и потребление. Мы понимаем, что данный процесс непрерывен, он есть постоянное повторение самого себя, т.е. движение от производства до конечного потребления – это бесконечно возобновляемый во времени процесс. Создание блага превращается в некий поток, который мы измеряем единицами времени. Человеческое общество (страна, государство) способно согласовать все эти потоки, а их огромное множество, как по времени, так и по объемам. Допустим, применяемые ресурсы, особенно материальные ресурсы, имеют разную степень износа и разную степень участия в создании новой стоимости, нового блага: одни полностью и сразу расходуются, другие необходимо со временем обновлять. Понимая это, следует четко планировать деятельность во времени, чтобы не допустить примитивной остановки производства.

Если рассматривать деятельность в потоке времени, исходя из того, что есть прошлое, настоящее и будущее, то экономическая активность человека предстает через осознанный ход времени.

В процессе производства применяется огромное количество объектов, представленных как результат овеществленного труда, т.е. труда затраченного в прошлом на создание каких-то материальных благ (здания, станки, оборудование, инструмент и т.п.). Нам не приходится сейчас в настоящем «заново придумывать колесо»... Но блага, которые создаст современное поколение сегодня, перейдут в будущее, следующим поколениям.

Кроме этого, человечество научилось планировать свою деятельность, т.е. действовать ради будущего, стремиться к лучшему, пытаться каким-то образом совершенствовать самого себя и свое окружающее пространство, в том числе и производственную сферу. Фактически мы работаем, постоянно влияя на будущее, т.к. каждая секунда, прожитая нами, в том числе и в процессе производственной деятельности, уходит в прошлое.

Человек поставлен в условия уходящего времени. Время ограничено. Человечество вынуждено его экономить, как экономит другие редкие, невозобновляемые, ограниченные ресурсы и факторы производства.

Экономия времени носит специфический характер из-за уникальности и необратимости хода времени. Осуществляя все формы активности, в том числе и экономической, человек вынужден планировать последовательность своих действий во времени, должен расставлять приоритеты. И тем самым добиваться для себя наибольшей эффективности и отдачи от рационального использования времени. Но при этом окружающая действительность тоже не застыла во времени, она меняется и вносит определенные коррективы и уточнения в ход событий, который, возможно, был предусмотрен самым рациональным и совершенным планом. В условиях экономического кризиса и фирма, и государство будут корректировать свои планы и стратегии с точки зрения принципиально изменившихся реалий экономической действительности, а это, по сути, ход времени.

9.3. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РАСЧЕТ. ПРОИЗВОДСТВО И ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Результатом общественного производства выступает общественный продукт. Он представляет собой всю сумму благ, находящихся в распоряжении общества и созданных за определенный период.

При создании общественного продукта были использованы средства производства, изготовленные в прошлые годы. Отсюда следует, что весь общественный продукт нельзя считать новым приобретением. Часть произведенного продукта идет на покрытие израсходованных средств производства, а вот оставшаяся часть считается чистым продуктом или вновь созданной стоимостью. Большое значение имеет деление чистого продукта на необходимый и прибавочный.

Необходимый продукт олицетворяет часть чистого продукта, которая требуется для поддержания работоспособности участников производства. Он покрывает расходы на жизнеобеспечение работников.

Прибавочный продукт представляет другую часть чистого продукта, которая создана сверх необходимого продукта. Составные части и основные связи общественного продукта показаны на рис. 9.1

Прибавочный продукт сыграл в истории общества ключевую роль. На заре человечества его не существовало. Все усилия людей были направлены на обеспечение скудных условий существования. Положение изменилось с появлением прибавочного продукта. Стало возможным создавать больше благ, чем требуется для жизни работника и продолжения его рода. Были

созданы условия для умственного труда, развития культуры, искусства, ремесла. В дальнейшем рост прибавочного продукта явился мощным источником экономического прогресса.

Общественный продукт зависит от эффективности производства. В эффективности отражается общая отдача производственной деятельности. Ее характеризуют три параметра: количество, качество и затраты. В ней раскрывается соотношение между созданными благами и совокупными затратами.

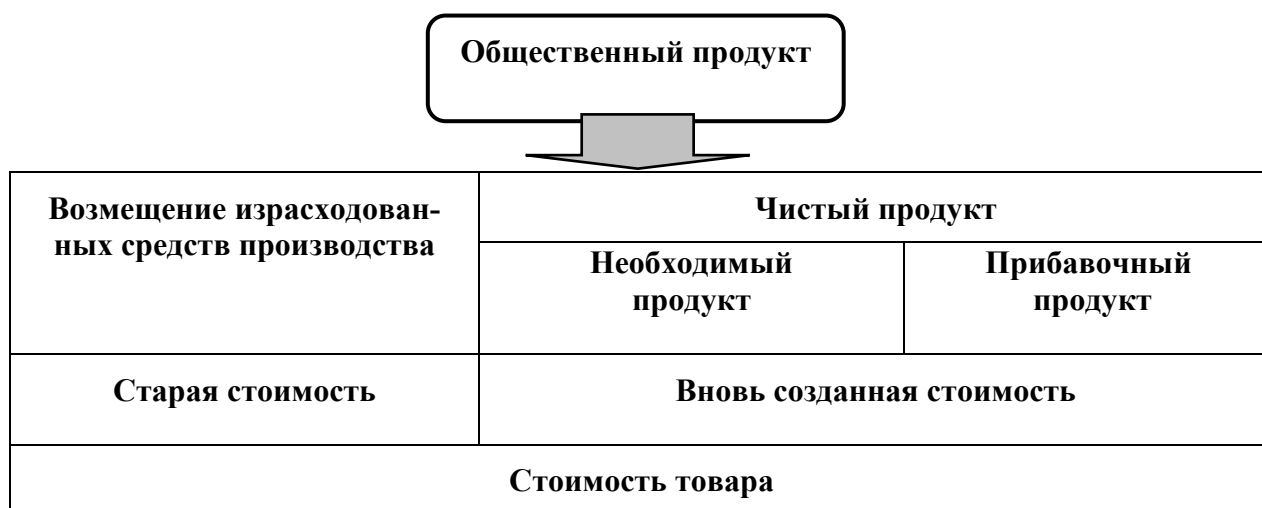


Рис. 9.1. Состав общественного продукта и его стоимости

Сама категория эффективности относится пока к наиболее широко употребляемым и наиболее общим экономическим понятиям. Единого общепризнанного определения эффективности пока, к сожалению, нет.

В зарубежной экономической литературе экономическая эффективность рассматривается как: а) отношение между затратами редких ресурсов и производительным в результате их использования объемом товаров и услуг; б) производство продукта определенной стоимости при наименьших затратах ресурсов; в) достижение наибольшего объема производства товара с применением ресурсов определенной стоимости; г) мера затрат на достижение поставленных целей. Все эти определения базируются на понимании результативности производственной или общей деятельности, а сам эффект выступает как результат этой деятельности, построенный на разнице вложенного ресурса и полученного его посредством продукта. При прочих равных условиях выигрывает тот, кто из одинакового числа ресурса сможет изготовить большее количество продукта.

Отечественная экономическая школа также внесла свою лепту в определение понятия экономической эффективности. Здесь экономическая эффективность представлена как: а) достижение наибольших результатов при наименьших затратах или снижении совокупных затрат на единицу продук-

ции или выполняемой работы; б) соотношение между полученными результатами производства, с одной стороны, и средств производства – с другой. Эти определения нацелены на понимание результата и затрат. К сожалению, ни одна из приведенных дефиниций не дает ответа на этот вопрос.

В общем и целом, подводя итог дискуссиям относительно определения экономической эффективности, можно отметить, что она как общенациональная цель означает, прежде всего, способность всей экономической системы получать наилучший, максимальный результат из существующих ограниченных ресурсов.

Понятие экономической эффективности включает экономические аспекты технико-экономической и социально-экономической эффективности, тем самым отражая уровень эффективности использования всех факторов производства. При этом учитывается потенциальная и фактическая способность системы производить экономический эффект. *Потенциальная эффективность* – это способность системы в процессе ее функционирования производить экономический эффект, а *фактическая эффективность* – действительное создание такого эффекта. При функционировании экономических систем всегда наблюдается некоторый разрыв между их потенциальной и фактической эффективностью. Такая ситуация связана с результатом действия тормозящих факторов. К таким факторам относятся: неоптимальное распределение ресурсов, несовершенство экономических стимулов, недостаточное качество выполнения принимаемых решений, явная противоречивость интересов отдельных групп общества и т.п.

Повышение экономической эффективности создает необходимые предпосылки для расширения и обогащения материальной базы экономики и благосостояния за счет роста производительности. Сама мера экономической эффективности выражает количественную и качественную целевую направленность общественного производства.

В общей форме эффективность можно выразить следующим образом:

$$\text{Эффективность} = \frac{\text{созданные блага}}{\text{затраты}}.$$

В общем представлении эффективность (в переводе с латинского – действенный, производительный, дающий результат) выступает индикатором развития. Она же – его важнейший стимул. Стремясь повысить эффективность конкретного вида предпринимательской деятельности и их совокупности, мы определяем меры, способствующие процессу развития, и отсекаем те из них, что ведут к регрессу. В этом смысле эффективность всегда связана с практикой.

Эффективность – качественная категория, связанная с интенсивностью развития.

Высокая эффективность достигается тогда, когда при данных условиях производится больше, лучше, дешевле. В масштабах всего общества критерием (мерилом) эффективности производства служит достигнутый уровень народного благосостояния. В ряде случаев совокупная эффективность определяется уровнем производительности отраслей и производств, отражает их способность реализовать свой производственный потенциал, т. е. степень использования совокупной производственной мощности. В рамках предприятия за критерий эффективности принимают прибыль, исчисляемую как излишек дохода над затратами.

На величину прибыли влияют многие факторы. В различных сферах экономики они действуют с неодинаковой силой. Происходит так из-за того, что в отдельных отраслях складываются различные условия производства. Поэтому для успешного функционирования экономики объективно необходимо уравнивание норм прибыли. Равновеликая прибыль на равновеликий капитал необходима для недопущения стихийного перетока капитала в одну – единственную отрасль с высокой нормой прибыли.

В каждой отрасли имеется большое количество предприятий. Они различаются по степени и уровню технического оснащения, организации труда, его интенсивности и производительности. То есть индивидуальная стоимость товаров, производимых на этих предприятиях, отличается. Однако, как бы ни отличались индивидуальные стоимости, рынок неизбежно установит единые цены на данный вид товара. При этом цены будут соответствовать общественной или рыночной стоимости товара.

Рыночная, или общественная, стоимость товара определяется индивидуальной стоимостью тех товаров, которые составляют значительную массу продуктов. Процесс образования рыночной стоимости можно представить в следующем виде (табл. 9.1).

Таблица 9.1

Образование рыночной стоимости товара

Группы предприятий	Изготовлено товаров	Индивидуальная стоимость		Рыночная стоимость		Отклонения
		ед. товара	всей массы	ед. товара	всей массы	
1	200	2	400	3	600	+200
2	600	3	1800	3	1800	0
3	100	5	500	3	300	-200
Сумма	900		2700		2700	-

Предположим, в производстве чугунных болванок имеется три группы предприятий. Первая – с наилучшими условиями производства, вторая – со средними, третья – с худшими. Всего изготовлено 900 ед. болванок. Основная их масса произведена на предприятиях со средними условиями производства, стоимость единицы товара на которых равна 3. Поэтому затраты труда здесь определяют общественную стоимость товара.

В результате индивидуальная и рыночная стоимость здесь совпадают. На предприятиях первой и третьей группы индивидуальная стоимость отклоняется от рыночной стоимости. Собственники предприятий первой группы получают сверхприбыль равную разнице между более высокой рыночной стоимостью и меньшей индивидуальной стоимостью +200. Собственники же предприятий, где используется устаревшая техника – терпят убытки в размере –200. В целях достижения эффективности своего производства они вынуждены вводить технические усовершенствования, применяемые на более развитых предприятиях. В силу этого изменяются средние условия производства, изменяется и общественная стоимость. Это продолжается бесконечно. Так развитие техники революционизирует общественное производство, повышая его эффективность.

На уровне общественного хозяйства тот же самый процесс приводит к образованию средней нормы прибыли и цены производства. Средняя норма прибыли есть отношение общей массы прибыли к общей величине авансированного капитала, вложенного во все отрасли производства. Прибыль, получаемая по средней норме на авансированный капитал, называется средней прибылью. Превращение прибыли в среднюю прибыль приводит к тому, что все товары продаются на рынке не по стоимости, а по ценам производства. Цена производства включает издержки производства плюс средняя прибыль на авансированный капитал (рис. 9.2):

$$\boxed{\begin{array}{c} \text{Цена} \\ \text{производства} \end{array}} = \boxed{\begin{array}{c} \text{Издержки} \\ \text{производства} \end{array}} + \boxed{\begin{array}{c} \text{Средняя} \\ \text{прибыль} \end{array}}$$

Рис. 9.2. Формирование цены производства

В современных условиях рост эффективности производства – это главная линия экономического развития. В табл. 9.2 показан сальдированный результат деятельности всех предприятий России в динамике (2005–2014 гг.).

В 2012 г. ВВП России за один отработанный час составлял 24 дол. США, что равнялось 39% от уровня США, 42% от уровня Германии, 60% от уровня Японии. В последние годы в России наблюдается значительный рост производительности труда. С 1999 г. по 2011 г. она выросла на 60%. За тот же пе-

риод в США её рост составил 25%, в Японии – 23%, в Германии – 16%, что свидетельствует о росте эффективности общественного производства.

До 2008 г. два года подряд прирост производительности труда в России составлял 7,5%. В 2006 г. это был самый высокий показатель среди стран Европы, а также Турции, Японии и США. В 2007 г. обойти достижение России смогла только Словакия, увеличившая производительность за год на 8,2%. После кризиса темп прироста производительности упал в России вдвое – до 3% в 2010 г. и 3,8% – в 2011 г. По приросту производительности труда в 2012 г. Россия заняла третье место, пропустив вперед Болгарию (6,1%) и Латвию (14,8%).

Таблица 9.2

Динамика производительности труда в экономике Российской Федерации,
% к предыдущему году¹

Отрасли	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Всего	105,5	103,2	103,8	103,2	101,8	100,9
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	101,8	88,3	115,1	100,4	106,5	103,3
Рыболовство, рыбоводство	96,5	97,0	103,5	108,5	103,8	104,6
Добыча полезных ископаемых	106,3	104,3	102,7	100,4	97,1	102,7
Обрабатывающие производства	106,0	105,2	105,6	105,7	106,0	102,3
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	103,7	103,0	99,8	101,3	99,5	99,7
Строительство	105,9	99,6	105,2	101,6	99,8	98,5
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	105,1	103,6	101,9	102,1	100,0	99,4
Гостиницы и рестораны	108,5	101,7	102,3	101,5	101,0	100,5
Транспорт и связь	102,1	103,2	105,4	102,2	102,7	99,8
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	112,4	104,0	99,6	99,9	99,9	98,5

Масштаб экономик этих государств таков, что ввод в действие какого-нибудь крупного нового современного предприятия заметно может поднять общий уровень производства и производительности. Кстати, и до кризиса более высокие темпы роста производительности труда, чем в развитых странах, показывали догоняющие экономики государств Восточной Европы.

Начавшийся в 2008 г. мировой экономический кризис сказался и на производительности труда. Почти во всех высокоразвитых странах она сократилась. У большинства остальных снизился лишь темп её роста, как, например, в России – до 4,8%. По-настоящему массово кризис накрыл мир в

¹ Россия в цифрах. 2016: Крат. стат. сб./ Росстат- М., 2016.

2009 г. В России тогда производительность упала на 4,1%. Интересно, что в США, откуда кризис взял начало, снижения производительности труда не было – сократился лишь темп её прироста (до 0,1% в 2008 г. против 0,8% в 2007 г.). Однако нашлись такие страны и в Европе – это Польша и Испания. В Польше, например, прирост производительности в 2008 г. снизился с 2,2% до 1,2% и сохранился на этом уровне в 2009 г., а в Испании производительность вообще выросла в эти годы (с 0,4 до 1,1 и 3,2% соответственно).

С другой стороны, в отечественной экономике доля прибыльных организаций составляет всего 61,4%. При этом наиболее прибыльные предприятия сосредоточились в торговле и общепите – 71,4% от общего их числа, наименьшая доля прибыльных компаний принадлежит ЖКХ.

Общим выводом проведенного анализа является то, что несмотря на 35% рост цен на нефть за период 2010–2012 гг. темпы роста российской экономики застыли на отметке в 4,3%. Это свидетельствует о начавшемся падении эффективности экономики страны. Больше всего опасений вызывают данные по промышленному производству, темпы роста которого замедлились с 6,3% в 2011 г. до 4,9% в 2012 г. При этом прирост выпуска продукции в обрабатывающих производствах сжался с 11,8% до 5,6%, а в добывающих отраслях замедлился с 3,4% до 2,5%. По-прежнему крайне тяжёлая ситуация сохраняется в лёгкой промышленности – текстильное производство сократилось на 4,7%, а производство кожаной продукции упало на 10,3%. Данный факт на фоне 40% загрузки мощностей и 3-кратного падения производства продукции в лёгкой промышленности за последние 20 лет заставляет говорить о том, что данная отрасль фактически прекращает свое существование.

Россия сегодня – страна догоняющего развития. Поэтому высокие темпы роста ей просто необходимы. Высокая эффективность нашей экономики возможна при условии привлечения широкомасштабных инвестиций и активного включения ее в мировые инвестиционные потоки. В связи с этим существенное значение для страны приобретает показатель валового накопления. Валовое накопление – нефинансовые инвестиции, состоящие из накопления основного капитала, изменения запасов материальных оборотных средств, чистого приобретения ценностей. Если среднемировая норма валового накопления, рассчитываемая как отношение валового накопления к общему объему произведенного совокупного продукта, составляет примерно 24%, то в нашей стране она сильно колеблется. В основном это происходит под действием рыночных реформ (табл. 9.3).

Валовое накопление включает валовое накопление основного капитала, а также изменение запасов материальных оборотных средств и чистое

приобретение ценностей. Оно осуществляется на базе инвестиций в реальный сектор (инвестиций в нефинансовые активы). Норма валового накопления в современной России находится на уровне конца 1960-х – начала 1970-х гг., хотя и имеет тенденцию к росту.

Таблица 9.3

Норма валового накопления в России, % к ВВП

Показатель	1985 г.	1995 г.	2005 г.	2008 г.	2010 г.	2015 г.
Валовое накопление, всего	29,2	25,4	20,1	25,5	22,8	20,1
Валовое накопление основного капитала	26,2	21,0	17,8	22,3	21,9	21,3
Изменение запасов материальных оборотных средств	3,0	4,4	2,3	3,2	0,9	-1,2

Подобная норма валового накопления недостаточна для финансирования активной модернизации экономики нашей страны, особенно с учетом сильной физической изношенности накопленного основного капитала (нарастание износа основного капитала удалось приостановить лишь с середины прошлого десятилетия), явной недостаточности основных фондов в инфраструктуре и сельском хозяйстве, а также с учетом слабого уровня развития многих современных отраслей.

Говоря иначе, для активной модернизации России ей требуется новая волна индустриализации. Но реиндустриализация возможна только на основе повышения нормы валового накопления. Она не должна быть меньше той, что существовала в 1980-х гг., т. е. быть на уровне 27–31% и примерно соответствовать норме валового накопления новых индустриальных стран Азии, успешно осуществивших быструю модернизацию своей экономики. В первом десятилетии XXI в. Россия по норме валового накопления отставала не только от новых индустриальных стран Азии, но и от стран Центральной и Восточной Европы и даже от остальных стран СНГ. Российская норма валового накопления была примерно на уровне стран Латинской Америки. В принятой в 2008 г. Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. предполагается, что норма накопления основного капитала возрастет с 22 до 33% к 2015 г. и до 36% – к 2020 г. Хотя эти целевые индикаторы выглядят завышенными и, вероятно, будут скорректированы, но рост нормы валового накопления представляется необходимым условием российской модернизации. С этим императивом согласны и нынешние руководители российской экономики. Резервы повышения нормы валового накопления для России находятся в

сокращении вывоза отечественных и увеличении притока иностранных инвестиций, увеличении государственных инвестиций, введении прогрессивного налогообложения доходов и имущества граждан, более активной приватизации и акционировании госкомпаний и госкорпораций.

Относительные показатели эффективности общественного производства в России приведены в табл. 9.4. Студентам предлагается самостоятельно провести ее анализ и сделать вывод о результативности ее функционирования за период с 1992 г. по 2015 г.

Таблица 9.4

Динамика производства по видам экономической деятельности в России, % ¹

Отрасли и производства	1992 г.	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2015 г.
Добыча полезных ископаемых	88,2	74,3	99,1	106,6	112,7
в том числе					
добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	94,7	80,7	111,4	120,5	125,6
добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	71,0	60,1	62,2	60,0	70,2
Обрабатывающие производства					
в том числе					
производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	81,8	50,9	68,9	77,8	85,7
текстильное и швейное производство	80,0	54,6	75,2	91,4	103,9
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	71,9	23,4	24,8	23,8	21,7
обработка древесины и производство изделий из дерева	78,0	15,3	21,5	31,6	27,0
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	78,7	37,4	48,5	47,3	49,5
производство кокса и нефтепродуктов	88,0	81,1	108,7	109,2	109,7
химическое производство	82,8	60,2	70,8	84,0	97,5
производство резиновых и пластмассовых изделий	79,0	69,7	81,9	91,2	116,6
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	79,5	52,5	74,5	150,6	в2,1 р.
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	80,9	40,3	51,7	47,5	51,9
производство машин и оборудования	82,3	66,8	87,5	92,2	97,2
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	84,4	32,3	44,9	48,7	44,0
производство транспортных средств и оборудования	79,8	45,2	116,1	111,5	120,5
Прочие производства	85,3	53,1	52,7	52,0	68,2
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	91,2	60,3	90,2	100,2	99,7
	95,3	76,9	86,1	88,5	86,1

¹ Россия в цифрах. 2016: Крат. стат. сб./Росстат- М., 2016.

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

1. Эффективность общественного производства:
 - общественный продукт и его составные части;
 - историческая роль прибавочного продукта в развитии общества;
 - критерии экономической эффективности производства;
 - экономический закон повышающейся производительности труда;
 - закон убывающей производительности труда и его значение.
2. Деятельность в потоке времени:
 - понятие времени;
 - время и человек;
 - общественное производство и время.
3. Экономический расчет:
 - показатели экономической эффективности производства;
 - структурный анализ российской экономики.

Рекомендуемая литература

Сидоров В.А. Экономическая теория: учеб. для вузов / В.А. Сидоров. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2014.

Иохин, В. Я. Экономическая теория: учебник для академического бакалавриата / В. Я. Иохин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2017.

Лобачева, Е. Н. Экономическая теория: учебник для бакалавров / Е. Н. Лобачева; под ред. Е. Н. Лобачевой – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2017.

Маховикова, Г. А. Экономическая теория: учебник и практикум для академического бакалавриата / Г. А. Маховикова, Г. М. Гукасян, В. В. Амосова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2017.

Экономическая теория: учебник и практикум для академического бакалавриата / С. А. Толкачев [и др.]; под ред. С. А. Толкачева. – М.: Юрайт, 2017.

Общая экономическая теория: Учебник / В.З. Баликоев. – 16-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015.

Темы рефератов и докладов

1. Производство и потребление.
2. Совокупный работник.
3. Пути повышения эффективности производства.
4. Закон повышающейся производительности труда.

Термины и понятия

Эффективность	Эффективность производства
Общая эффективность	Ресурсная эффективность
Производительность труда	Интенсивность труда
Материалоотдача	Капиталоотдача
Рентабельность	Рентабельность продукции
Рентабельность основных средств	Парето-эффективность
Производственная эффективность	Рыночная стоимость
Индивидуальная стоимость	Цена производства
Средняя норма прибыли	Реиндустриализация
Время	Общественный продукт
Чистый продукт	Необходимый продукт
Прибавочный продукт	Вновь созданная стоимость
Потенциальная эффективность	Фактическая эффективность

Контрольные вопросы и задания

1. Как связаны между собой эффективность производства и производительность труда?
2. Каким образом можно подсчитать производительность труда?
3. Какие альтернативы существуют в определении стоимости товара?
4. В чем выражается действие закона убывающей производительности труда?
5. Какие вам известны показатели эффективности общественного производства?
6. В чем заключается принцип «эффективность по Парето»?
7. Покажите на кривой производственных возможностей экономическую эффективность производства.
8. Объясните структуру общественного продукта.
9. Почему происходит деление эффективности на потенциальную и фактическую?
11. Как происходит формирование цены производства?
12. Как в западной экономической литературе определяется экономическая эффективность?
13. В чем заключается диалектическое единство хозяйственной деятельности и времени?
14. Технологии различных фирм, производящих чугунные болванки, при прочих равных условиях характеризуются приведенными в таблице соотношениями капитала и труда в производственном процессе:

Фактор производства	Фирма 1	Фирма 2	Фирма 3	Фирма 4
Капитал	2	1	1	1
Труд	1	1	3	7

Определите: какая из фирм выиграет объявленный тендер, если для каждой фирмы 1 ч работы рабочего стоит столько же, сколько 2 ч работы станка.

10. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Достижение экономических целей невозможно без реализации соответствующей стратегии и экономической политики. Эти элементы являются необходимым средством, обеспечивающим поступательное движение общества к намеченным рубежам.

Основные вопросы темы

1. Экономическая политика.
2. Экономическая стратегия.
3. Экономическое восприятие.

10.1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Экономическая политика – курс действий, ставящий своей целью скорректировать проблему или избежать ее возникновения. Экономическую политику обычно связывают с совокупностью экономических мероприятий по управлению экономикой, реализуемых государством. Как правило, эти меры от лица государства осуществляются правительством в области производства, распределения, обмена, потребления, накопления, экспорта, импорта экономического продукта в стране. Посредством экономической политики оказывается воздействие на экономическое развитие. Можно сказать, что экономическая политика есть концентрированное выражение экономики.

Насущную потребность в активной экономической политике государства как важном факторе успешного развития экономики обосновал еще Ф. Лист, поддержал и развил В. И. Ленин, в обновленной форме применительно к рыночной структуре сформулировал Дж. М. Кейнс.

Экономическая политика опирается на факты и принципы. Связь между экономической политикой, фактами и принципами представлена на рис. 10.1.

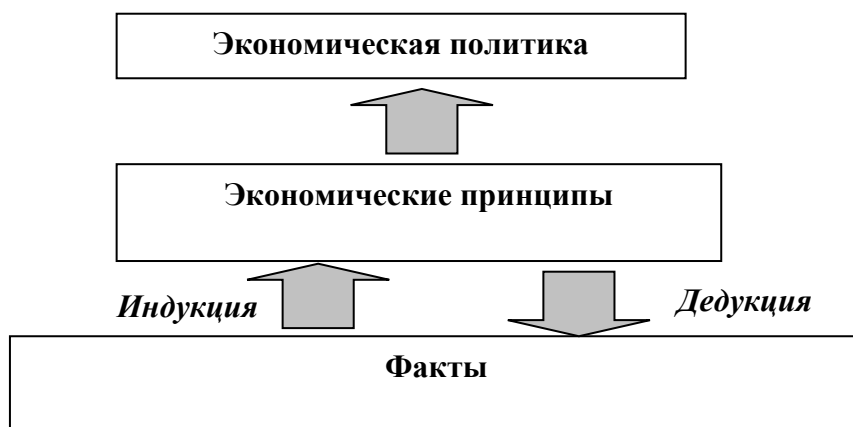


Рис. 10.1. Связь между фактами, принципами и экономической политикой

Как показано на рис. 10.1, для реализации экономической политики есть два пути. Во-первых, на базе изучения фактов формируются экономические принципы, которые затем уже претворяются в жизнь посредством экономической политики. Во-вторых, сначала формируются экономические принципы, которые подтверждаются или опровергаются собранным фактическим материалом, в случае положительного решения они реализуются посредством экономической политики.

Индукция означает, что выведение принципов осуществляется методом от частного к общему. Множество фактов кристаллизуется в общих принципах экономического поведения.

Дедукция представляет собой теоретическое осмысление какой-либо идеи, логики хозяйственного развития, которое оформляется как гипотеза. Ее справедливость должна быть подтверждена в последующем научными наблюдениями. Только тогда принцип имеет право быть воплощенным в реальной жизни. Такой метод идет от общего к частному.

Основываясь на экономических принципах, правительство разрабатывает меры по решению проблемы, ее исправлению или устранению.

Экономические принципы есть не что иное, как обобщения мотивов и практики экономического поведения индивидов и институтов. То есть принципы выступают исходными положениями.

Факты же представляют действительность, реальность, то что объективно существует. Они выступают в роли твердо установленного знания, служащего для какого-либо заключения по поводу проверки некоего предположения.

Поэтому обоснование экономической политики неизбежно опирается на экономические принципы. Они дают возможность предвидеть, заглянуть в будущее и на этой основе сформировать еще более эффективную экономическую политику.

В этом ключе происходит превращение теории в практику, переход от теоретического видения решения проблемы к практической ее реализации. В связи с этим различают позитивную и нормативную экономику. Позитивная экономика имеет дело с фактами, изучает реалии, то что есть. Нормативная воплощает теоретические представления или предварительные оценки того, что должно быть.

Экономическая политика обладает собственной структурой, которую образуют структурная, инвестиционная, финансовая, кредитная, ценовая, фискальная, аграрная, научно-техническая, демографическая, внешнеэкономическая политика, а также политика доходов, заработной платы, занятости и природопользования.

Структурная политика представляет собой систему мер в сфере инвестиций и финансовых стимулов, нацеленных на позитивные структурные изменения. Структурная политика реализуется в двух основных формах. Во-первых, в форме пассивной политики, во-вторых, в форме активной политики. Пассивная структурная политика направлена на сокращение производства в неперспективных отраслях, там, где затраты значительно превышают выход, а крупные капитальные вложения не находят должной отдачи. То есть речь идет о закрытии целых производств. Пассивная структурная политика осуществляется посредством кредитных и налоговых льгот, тарифной внешнеэкономической политики.

В случае активной структурной политики предполагается прекращение выпуска отдельных товаров в отраслях, где перспективы развития весьма туманны. Активная структурная политика обращена на ликвидацию или репрофилирование предприятий.

Когда структурная политика реализована недостаточно полно, либо в результате определенных просчетов, либо из-за неверно выбранных приоритетов может возникнуть структурный кризис. Его природа кроется в диспропорциональности развития между отдельными сферами и отраслями экономики. Структурный кризис, как правило, носит длительный характер, обычно не укладывается в пределы одного экономического цикла, преодолевается посредством коренного обновления материально-технической базы отраслей, их технического и технологического обеспечения, равно как и модернизации научной базы. К основным формам структурного кризиса относятся энергетический, продовольственный, сырьевой, экологический. Примером может служить структурный кризис в России, продолжающийся уже более двух десятков лет.

Финансовая политика, будучи составной частью экономической политики, представляет собой совокупность мероприятий государства по организации и использованию финансов для осуществления своих функций и задач. Она выражается в системе форм и методов мобилизации финансовых ресурсов, их распределении между отраслями, направлениями деятельности и регионами страны.

Финансовая политика реализуется правительством страны, в первую очередь министерством финансов. Она, как любая стабилизационная политика, направлена на сглаживание циклических колебаний экономики: обеспечение стабильного экономического роста, полной занятости ресурсов, стабильного уровня цен, решение проблемы циклической безработицы, решение проблемы инфляции. Финансовая политика – это политика регулирования, совокупного спроса, осуществляемая путем воздействия на величину совокупных расходов.

Однако некоторые инструменты финансовой политики могут использоваться для воздействия и на совокупное предложение через влияние на уровень деловой активности.

Инструментами финансовой политики выступают расходы и доходы государственного бюджета: 1) государственные закупки; 2) налоги; 3) трансферты.

Составную часть финансовой политики представляет фискальная политика.

Фискальная политика – это политика государства в области налогообложения и государственных расходов. Выражается посредством мер, применяемых правительством по изменению государственных расходов, налогообложения и состояния государственного бюджета для обеспечения полной занятости и производства реального ВВП.

В зависимости от фазы цикла, в которой находится экономика, инструменты фискальной политики используются по-разному.

При помощи фискальной политики решаются следующие цели: ослабление колебаний экономического цикла; обеспечение устойчивых темпов экономического роста; достижение высокого уровня занятости населения; снижение темпов инфляции.

Различают стимулирующую и сдерживающую фискальную политику (рис. 10.2).

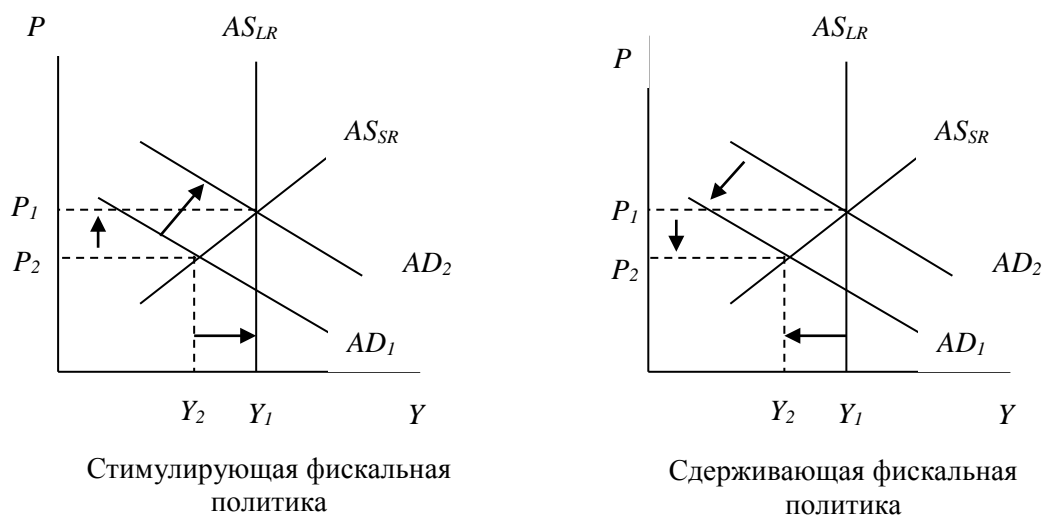


Рис. 10.2. Виды фискальной политики

Стимулирующая фискальная политика применяется при спаде с целью сокращения рецессионного разрыва выпуска и снижения уровня безработицы и направлена на увеличение совокупного спроса (совокупных расходов).

Далее представлен механизм действия стимулирующей фискальной политики.



Рис. 10.3. Механизм действия стимулирующей фискальной политики

Стимулирующая фискальная политика представляет собой увеличение государственных расходов, снижение налогов и их комбинирование. Снижение налогов приводит к расширению предложения факторов производства и увеличению экономического потенциала. Увеличение государственных расходов стимулирует рост совокупного предложения и повышение уровня благосостояния нации.

Сдерживающая фискальная политика, направлена на сокращение совокупного спроса (совокупных расходов), используется при буме (при перегреве экономики) и предполагает сокращение инфляционного разрыва выпуска и снижение инфляции. Механизм действия сдерживающей фискальной политики можно показать так:

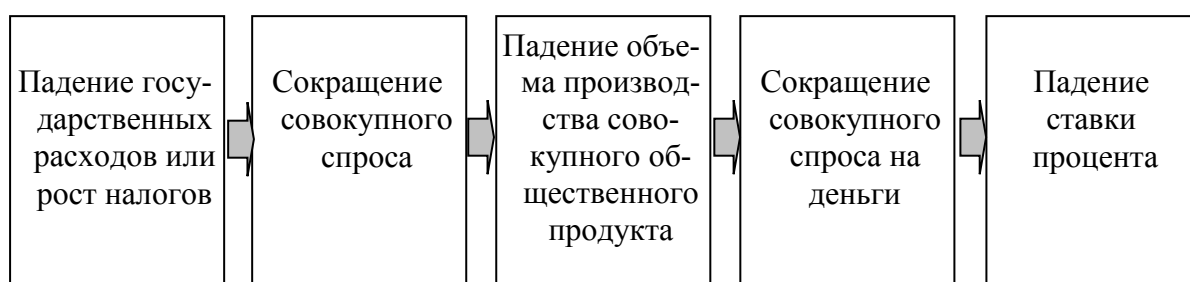


Рис. 10.4. Механизм действия сдерживающей фискальной политики.

Кроме того, в рамках фискальной политики выделяют: 1) дискреционную, 2) недискреционную (автоматическую) и 3) комбинированную.

Дискреционная фискальная политика представляет собой законодательное (официальное) изменение правительством величины государственных закупок, налогов и трансфертов с целью стабилизации экономики.

Автоматическая фискальная политика связана с действием встроенных (автоматических) стабилизаторов, представляющих собой инструменты, величина которых не меняется, но само их наличие автоматически стабилизирует экономику, стимулируя деловую активность при спаде и сдерживая ее при перегреве. К автоматическим стабилизаторам относятся: 1) налоги; 2) пособия по безработице; 3) поощряемая правительством система участия наемных работников в прибылях; 4) пособия по бедности.

Механизм воздействия встроенных стабилизаторов на экономику следующий. При спаде уровень деловой активности Y сокращается, величина налоговых поступлений уменьшается и, наоборот, когда величина фактического выпуска максимальна, налоговые поступления увеличиваются. При этом ставка налога остается неизменной. Налоги – это изъятия из экономики, сокращающие поток расходов и, следовательно, доходов, получается, что при спаде изъятия минимальны, а на пике максимальны. Таким образом, экономика как бы автоматически сжимается при перегреве и расширяется при рецессии.

В развитых странах экономика на $2/3$ регулируется с помощью дискреционной фискальной политики и на $1/3$ – за счет действия встроенных стабилизаторов. Поэтому в реальной практике чаще всего используется комбинированная фискальная политика, которая представляет собой совокупность мер дискреционной и автоматической фискальной политики.

Использование фискальной политики имеет свои достоинства и недостатки. К достоинствам фискальной политики следует отнести: эффект мультипликатора, отсутствие внешнего лага и наличие автоматических стабилизаторов.

Одним из видов стабилизационной политики, направленной на сглаживание экономических колебаний является кредитно-денежная, или монетарная политика. Ее цель – обеспечение стабильного экономического роста, полной занятости ресурсов, стабильности уровня цен, равновесия платежного баланса.

Эту политику определяет и осуществляет Центральный банк. Однако изменение предложения денег в экономике происходит в результате операций не только Центрального банка, но и коммерческих банков, а также решений небанковского сектора (домохозяйств и фирм).

Целевыми ориентирами монетарной политики Центрального банка могут выступать контроль над: 1) денежной массой; 2) уровнем ставки процента; 3) контролем обменным курсом национальной валюты.

В зависимости от конкретных целей кредитно-денежная политика направлена либо на стимулирование кредитной эмиссии (кредитная экспансия), либо на ее ограничение (кредитная рестрикция). Кредитная экспансия

преследует цель увеличения занятости и подъема производства, а кредитная рестрикция предотвращает инфляционные всплески. Кредитно–денежная политика может быть: стимулирующей и сдерживающей.

Стимулирующая кредитно–денежная политика проводится в период спада и имеет целью стимулирование роста деловой активности в целях борьбы с безработицей. Она заключается в проведении Центральным банком мер по увеличению предложения денег. Ее инструментами служат: 1) снижение нормы резервных требований; 2) снижение учетной ставки процента; 3) покупка Центральным банком государственных ценных бумаг. Механизм сдерживающей кредитно-денежной политики таков:

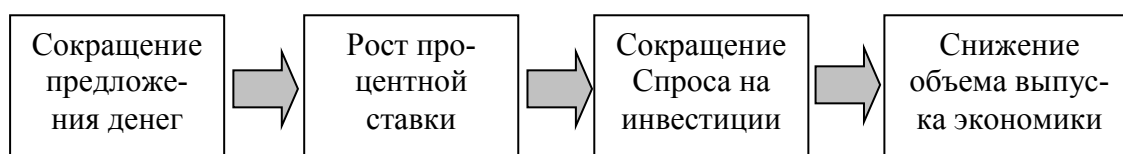


Рис. 10.5. Механизм сдерживающей кредитно-денежной политики

По форме инструменты кредитно–денежной политики разделяются на административные (прямые) и рыночные (косвенные). Административные инструменты имеют форму директив, предписаний, инструкций, исходящих от Центрального банка и направленных на ограничение сферы деятельности кредитных учреждений. Под инструментами рыночного характера подразумеваются способы воздействия Центрального банка на кредитно–денежную сферу посредством формирования определенных условий на денежном рынке и рынке капитала.

По характеру параметров инструменты кредитно-денежного регулирования разделяются на количественные и качественные. С помощью количественных методов оказывается влияние на состояние кредитных возможностей коммерческих банков, а, следовательно, и на денежное обращение в целом. Качественные инструменты представляют собой вариант прямого регулирования стоимости банковских кредитов.

По срокам воздействия инструменты кредитно-денежной политики разделяются на долго – и краткосрочные. Под долгосрочными целями подразумеваются задачи, реализация которых может осуществляться от одного года до нескольких десятилетий, например финансовая стабилизация, экономический рост. К краткосрочным относятся инструменты воздействия, с помощью которых достигаются промежуточные цели, например, преодоление финансового кризиса в стране, как это было в России в 2008 г.

В качестве инструментов монетарной политики, дающим возможность Центральному банку контролировать величину денежной массы, использу-

ются изменение нормы обязательных резервов; изменение учетной ставки процента; операции на открытом рынке.

Все инструменты кредитно-денежной политики действуют либо на количество денег, главным образом в форме банковских депозитов, либо на процентные ставки. Эти инструменты всегда применяются в комплексе.

Ценовая политика состоит в изменении уровня цен с учетом динамики предложения и спроса, основывается на участии ресурсов госбюджета в регулировании экономики. В результате такой политики, как правило, происходит снижение уровня цен и повышение на этой основе конкурентоспособности отечественной продукции.

Важнейшей составной частью экономической политики является внешнеэкономическая политика. Суть ее заключается в регулировании экспортно-импортных потоков посредством изменения таможенных пошлин, тарифов, ограничений. На основе внешнеэкономической политики происходит изменение потоков международного капитала, становится возможным участие в крупных международных проектах, оказание помощи слаборазвитым странам.

Аграрная политика представлена деятельностью государства в области аграрных отношений. Ее центральная задача – урегулирование земельного вопроса: собственности на землю, другие средства производства, пути развития агропромышленного комплекса, с целью удовлетворения потребностей населения страны в продуктах питания.

В масштабах национальной экономики наиболее важными и острыми проблемами являются три: безработица (занятость), инфляция (цены), экономический рост. Из этого следует центральная проблема: каким должен быть объем выпуска продукции, чтобы обеспечить решение этих задач.

10.2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ

Стратегия – искусство руководства, общий план ведения этой работы исходя из сложившейся ситуации. В рыночной экономике стратегия представлена комплексом долговременных целей и действий по их достижению. Обычно стратегия направлена на достижение нового, более высокого уровня, принципиально нового положения.

Стратегия обусловлена принимаемыми направлениями развития общества. Она определяет правила принятия дальнейших решений по способу достижения, как правило, крупномасштабных, обычно долгосрочных целей.

Следует учитывать, что стратегия подразделяется на экономическую, административную и правовую.

Сущность экономической стратегии заключается в выборе из множества альтернатив такого порядка действий, который наиболее оптимальным, эффективным образом позволит решить поставленные перед обществом задачи.

Выбор конкретной стратегии осуществляется правительством страны на длительную перспективу. Решения по стратегическим вопросам принимаются путем последовательных согласований, когда высшее руководство ставит и обозначает цели, а административный аппарат прорабатывает варианты достижения этих целей. При этом могут устраняться ранее допущенные ошибки в целеполагании и выборе средств. Если окажется, что цель или критерий функционирования экономической системы сформулированы неправильно, ее деятельность не может быть успешной.

Целеполагание является процессом обоснования и формирования целей развития управляемого объекта на основе анализа общественных потребностей и из реальных возможностей их наиболее полного удовлетворения.

При формировании целеполагания важно проверить правильность формирования цели и критериев выбора наилучших вариантов развития, полноту формулировки цели, соответствие сформулированной цели предъявляемым требованиям.

Существует несколько видов экономической стратегии. В числе наиболее распространенных можно выделить следующие:

развития – обеспечение устойчивого функционирования экономической системы, заключающееся в расширении воспроизводственных возможностей экономики;

социального роста – повышение уровня благосостояния нации на фоне роста культурного и духовного уровня населения;

производственной функции – выполнение экономической системой определенного набора производственных функций в общенациональном и мировом разделении труда (например, специализация страны на производстве стали, электроэнергии, угля или в масштабах страны специализация региона на санаторно-курортном обслуживании).

В последнее время на выработку экономической стратегии существенное влияние оказывают: усиление воздействия общественно-политических сил на деятельность всей экономической системы; повышение роли территорий в регулировании экономической жизни; процесс глобализации, выражающийся в углублении международной интеграции и специализации. В этой ситуации процесс разработки экономической стратегии приобретает новые черты. Усиливается вовлечение разнообразных и разнородных структур в разработку стратегического решения.

В результате значительно повышается роль управления в реализации стратегии. Наиболее ключевыми являются следующие стили управления:

– стиль логической экстраполяции, что означает формирование задач на перспективу на базе представления неизменности воспроизводственного процесса;

– управление на основе контроля, что предусматривает детализацию общей программы по этапам реализации и установление жесткого контроля над каждым из них, при этом возможно внесение определенных коррективов в процессе реализации программы;

– импровизация, когда в условиях быстро меняющейся обстановки правительство вынуждено быстро реагировать на незапланированные отклонения ранее определенной программы; в данной ситуации нормой является принятие нестандартных решений в целях соблюдения общей стратегии развития;

– разработка принципиально новых стратегий.

Последний стиль используется в ситуации, когда изменения, происшедшие во внешней или внутренней среде, настолько велики, что приходится отступать от ранее избранной стратегии и использовать качественно новые принципы управления. Например, в связи с распадом Советского Союза Россия вынуждена была принять ряд неординарных мер по переориентации хозяйственного механизма на рыночные методы. Они коснулись практически всех уровней экономики.

В сущности, разработка управленческого решения в рамках экономической стратегии сводится к задаче повышения национального дохода, выявлению условий, при которых имеющийся в каждый данный момент экономический потенциал страны используется полностью. Экономическая стратегия призвана обеспечить рост экономического потенциала и его воздействие на экономическую конъюнктуру.

Известно, что доминантой краткосрочного состояния экономики является совокупный спрос, а перспективные возможности развития определяет производство. В этих условиях основная цель стратегии – создание таких условий экономического развития, которые обеспечат равновесный рост экономической системы, а ее развитие приведет к такому увеличению от года к году относительных объемов производства, которые всегда будут равны друг другу. Этот факт подтверждают статистические данные (табл. 10.1), согласно которым в течение длительного времени тренды экономического роста в общемировом масштабе были примерно равными, ускоряясь и уменьшаясь в отдельные годы. Следовательно, экономическая стратегия была сориентирована относительно правильно.

Одна из задач экономической стратегии – сглаживание конъюнктурных колебаний и сосредоточение на факторах экономического роста. В экономи-

ческом развитии хозяйственной системы случаются продолжительные периоды, в течение которых:

– темпы роста реального национального дохода, объемы используемого капитала и труда меняются незначительно;

Таблица 10.1

Среднегодовые темпы роста различных уровней глобальной экономики, %¹

Годы	Мир в целом	Развитые страны (G7)	Развивающиеся страны
1995	3,7	2,6	4,0
1996	3,8	2,7	5,1
1997	4,1	3,4	5,2
1998	3,0	3,0	3,0
1999	3,8	3,8	3,8
2000	4,7	3,9	6,0
2001	2,6	1,7	4,0
2002	3,1	1,7	4,5
2003	3,8	2,1	6,2
2004	4,9	2,6	7,8
2005	4,5	2,3	7,7
2006	5,3	2,4	8,1
2007	5,4	2,2	8,6
2008	2,7	-0,2	6,0
2009	-0,5	-3,8	2,7
2010	5,2	2,8	7,8
2011	3,9	1,8	6,2
2012	3,6	1,9	5,8
2013	3,4	0,7	5,8
2014	3,3	1,6	5,9
2015	3,4	1,8	5,4
2016	3,6	2,3	5,1

– темпы роста реального национального дохода и капитала имеют незначительное расхождение, вследствие чего производительность капитала более или менее постоянна;

– темпы роста капитала опережают темпы роста используемого труда, вследствие чего растет его капиталовооруженность;

– производительность капитала на протяжении длительного времени изменяется незначительно, так что структура распределения национального дохода между трудом и капиталом остается постоянной.

В связи с приведенным обстоятельством, стратегия экономического развития для каждой указанной ситуации будет отличной. Цели же – одинаковы.

Ключ к пониманию ситуации дает диаграмма Т. Свона (рис. 10.6).

¹ Рассчитана по: Global Wage Report 2012/13. Wages and equitable growth. Geneva, 2013.

На вертикальной оси измеряется валютный курс. Сдвиг вверх по оси означает девальвацию, вниз – ревальвацию. Горизонтальная ось показывает расходы по внутреннему потреблению, государственные расходы и инвестиции ($C + I + G$). Кривая внешнего равновесия EB показывает различные сочетания валютных курсов и реальных внутренних расходов, которые приводят к установлению внешнего равновесия. Она имеет положительный наклон, так как девальвация улучшает торговый баланс и увеличивает внутренние расходы, вызывая рост импорта.

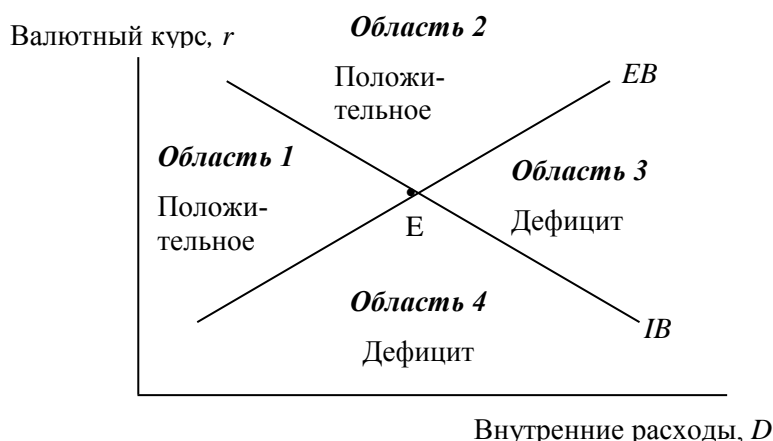


Рис. 10.6. Диаграмма Свона

Кривая IB – кривая внутреннего равновесия, показывающая различные сочетания валютных курсов и внутренних расходов, ведущих к установлению внутреннего равновесия. В этом случае обеспечивается полная занятость и стабильные внутренние цены. Данная кривая имеет отрицательный наклон, так как ревальвация ухудшает торговый баланс и увеличивает внутренние расходы.

Пересечение кривых IB и EB позволяет выделить четыре области внутреннего и внешнего равновесия:

- 1) внешнее положительное сальдо и внутренняя безработица (положительное сальдо баланса текущих операций и неполная занятость);
- 2) внешнее положительное сальдо и внутренняя инфляция (положительное сальдо баланса текущих операций и инфляционный спрос);
- 3) внешний дефицит и внутренняя инфляция (дефицит баланса текущих операций и инфляционный спрос);
- 4) внешний дефицит и внутренняя безработица (дефицит баланса текущих операций и неполная занятость).

Из рис. 10.6 видно, что имеется только одна точка общего равновесия – E . Чтобы достичь этого равновесия, необходимо использовать такую экономическую стратегию, чтобы решить поставленную задачу с наименьшими

потерями. В экономической литературе данный прием известен как правило распределения ролей, или синтез экономической стратегии и политики (рис. 10.7).

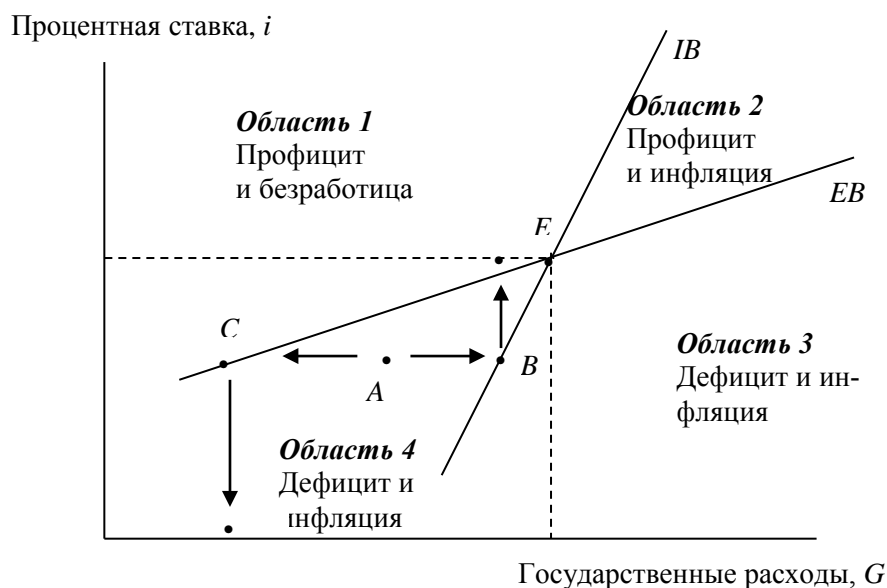


Рис. 10.7. Синтез экономической стратегии и политики для достижения внутреннего и внешнего равновесия

На рис.10.7 по горизонтальной оси представлена бюджетно-налоговая политика. Перемещение по ней вправо означает стимулирующую политику, влево — сдерживающую. Вертикальная ось характеризует кредитно-денежную политику. Перемещение по ней вверх показывает жесткую политику и высокие процентные ставки, вниз — мягкую и низкие процентные ставки. Различные сочетания кредитно-денежной и бюджетно-налоговой политики (стратегия), ведущей к внутреннему равновесию, заданы линией IB , сочетания же, ведущие к внешнему равновесию, — линией EB . Используя в качестве отправной точку A в области 4, страна должна проводить либо стимулирующую, либо сдерживающую политику, чтобы достичь точки равновесия E . Если она выберет стимулирующую политику, то достигнет точки B на кривой IB . Затем включается жесткая кредитно-денежная политика для того, чтобы достичь следующей точки, приближаясь к точке общего равновесия, в которой страна находится одновременно во внешнем и внутреннем равновесии. Если бы страна остановила свой выбор на сдерживающей политике, она переместилась бы в точку C на линии EB , далее все более отдаляясь от точки E .

Экономическая стратегия предполагает определение стратегических ориентиров и практических задач в развитии экономической системы. Применительно к Российской Федерации в ее нынешнем положении они могут быть сформулированы следующим образом.

Необходимо сформировать приемлемый климат для привлечения как отечественных, так и зарубежных инвестиций, равно как и совершенствовать структуру их приложения. Связано это с тем, что гигантский российский инвестиционный рынок не имеет механизмов привлечения инвестиций в реальный сектор экономики, а имеющиеся инвестиции массовым порядком идут или в стратегически важные для них отрасли, например, топливно-энергетический комплекс, либо в отрасли с быстрой окупаемостью капиталовложений – торговлю, пищевую промышленность, сферу обслуживания.

Развитие внешнеэкономических связей может стать весомым позитивным фактором роста эффективности национальной экономики. Требуется комплексный подход к решению этой проблемы, поскольку внешнеэкономический сектор является лишь составной структурообразующей частью всего народнохозяйственного комплекса. Поэтому стратегические ориентиры в этом вопросе связаны с улучшением делового климата страны в целом.

В центре внимания системы управления и регулирования экономикой страны должны стоять интересы государства и законопослушных его членов. В этой связи требуется обеспечить защиту этих интересов.

Немаловажным стратегическим ориентиром служит формирование высокотехнологичного сегмента российской экономики. Эта цель должна стать безусловным приоритетом национальной экономической стратегии.

Следует стремиться к рационализации географической структуры производства, ориентируясь на соотношение «цена – качество», а также на наличие реальных сравнительных преимуществ регионов, воплощенных в выпускаемой продукции.

10.3. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВОСПРИЯТИЕ

Восприятие – непосредственное чувственное отражение действительности в сознании, способность воспринимать, различать и усваивать явления внешнего мира.

Экономическое восприятие предстает сложным процессом приема и преобразования информации, обеспечивающим отражение объективной реальности и ориентировку в окружающем пространстве с целью принятия стратегически важных решений по динамичному развитию экономической системы, выработки соответствующей экономической политики.

Как форма отражения реальной действительности восприятие включает обнаружение объекта, различение в нем отдельных признаков, выделение информативного содержания, адекватного цели действия.

Экономическое восприятие одна из составляющих успеха хозяйственной деятельности, суть которой заключается в объективной оценке сложившейся обстановки. Оно служит фундаментом для последующего строительства экономической системы, помогает искать истину, благоприятную для людей, общества, человечества, скрытую от поверхностного взора.

Одной из причин, побуждающих постоянно пересматривать стареющее знание законов экономического развития, является углубление и усложнение взаимодействия природы и общества. Соответственно нуждается в постоянном обновлении методология исследования общественного развития в силу постоянно меняющихся проблем взаимодействия и развития природы и общества, требующих глубокого погружения в сущность изучаемых процессов, открытия и постижения новых идей, тонких и точных различий, скрытых сил, использования новых подходов и решений.

Примером влияния экономического восприятия на экономическую систему является, в частности, экологизация экономики, означающая переход на технологии, способствующие воспроизводству производительных сил природы, использование рациональных схем и процессов природопользования, формирование механизмов экологически устойчивого типа воспроизводства.

Отношение человека к природе в процессе производства остается неизменным, как бы далеко общество не продвинулось в своем развитии. Природа по-прежнему доставляет вещество, которое в процессе производства приобретает необходимые для потребления формы продуктов. В этом плане производство современного компьютера или роскошного автомобиля аналогично производству сохи в мастерской средневекового ремесленника.

Изменилось наше восприятие относительно результатов труда, отношение людей друг к другу, сам человек. Независимость древнего ремесленника переросла во взаимозависимость современных участников производственных процессов. Высокая организация современного производства и обслуживающей его нужды инфраструктуры, специализированных сфер деятельности, знания и опыта заняли место примитивных, случайно связанных друг с другом производств далекого прошлого. Разделение труда, информатизация, специализация и обмен обусловили эту существенную разницу.

Экономическое восприятие означает развитие теоретических представлений о количественно-качественных процессах в природе и

обществе, основанных на системных наблюдениях, точных измерениях, обобщениях полученного опыта, серьезном изучении скрытых от поверхностного взора различий, взаимодействующих сил, механизмов, функций, закономерностей постепенного развития жизни. Речь идет прежде всего, об эволюции отношений и вещей, которые представляют собой основы логики и этики современных наук о развитии всех форм разумного общежития. При этом логика заостряет свое внимание на существовании понимания, рассуждения и представления вещей, а этика – на воле, желании, стремлении. Первая обосновывает решения, вторая – сопровождает действия.

Исторически восприятие прошло эволюцию от хаотического представления древних мыслителей к системному знанию через все этапы общественного развития, постоянно совершенствуя свое начало, сосредоточившись на идеальном представлении всех сфер реальной жизни.

Переход познания от количества к качеству и обратно к количеству представляет собой существеннейшую часть познавательного процесса количественно-качественных явлений и процессов в природе и обществе. Любая количественно-качественная величина измерима. Измерение величины есть также и измерение ее особых специфических свойств. Если измерения выявляют из множества однородных случаев одинаковые свойства изменений соответствующих специфических вещей, то тем самым выявляются и правила изменения этих вещей, предметов, понятий.

То, что познается для практической пользы, устанавливается с помощью правил, имеющих качественно-количественные границы, изменчивые и подвижные. Встречаются и противоречивые случаи, которые представляют исключения из общепринятых правил. Правило представляет собой специфицированное отражение закона, объективности.

Измерение любой величины есть также измерение свойств ее качества, специфичности. Качественная величина не только качественна, но и постоянно порождает воспроизводственные изменения качества. Специфическая – выявляет различия, которые есть по сути своей, объекты измерения.

Экономика – благодатная сфера для различного рода измерений, сопоставлений, выборов. Каждое экономическое явление имеет количественные и качественные различия, находящиеся в тесной взаимосвязи и взаимообусловленности. Сюда входят не только цены, объемы производства и т.д., но также – пространство, время, скорость, размерность, длительность, бесчисленные количественные и качественные признаки товаров и многое другое. Считается, что качественная сторона отражает сущность экономических явлений и определяет меры их отношений. Мера же

есть истина должным образом определенного и различного количества. В экономической науке предостаточно проблем для измерений качественности.

Всякое наличное бытие относится к другому наличному бытию, которое также есть качественная величина или мера. Отсюда возникает понятие отношения мер, моментами которого являются не только соотносимые количества и качества, но и сами меры, множество отношений мер, гармоний мер одного и того же свойства, рода или вида вещей или деятельности. Они образуют ряд отношений производных мер или меры мер.

Примером соотношения мер является материальный мир, состоящий из химических элементов, которые вступают в разнообразные соединения. Подобного рода соединения имеют место в различных сферах природы, общественной жизни, хозяйственной повседневной жизни человека.

Мера измеряющая специфические различия, выявляет качество изменяющегося количества независимо от того, составляет ли оно множество, экстенсивную величину или степень, и применяется таким образом для измерения изменений отношений меры, хотя количество и качественность наличного бытия могут находиться во внешне незаметном и неизменном качестве.

В постепенном росте количества, возрастании или падении степеней качества, наступает момент, когда прежнее качество скачкообразно, как бы внезапно, переходит в новую качественную определенность. Подобная трансформация представляет собой узловую точку изменения вещей и их мер, характеризующих развитие природных и общественных процессов.

Классическим примером узловой точки отношений мер количественно-качественных изменений природных процессов является вода, чью качественные параметры зависят от температуры – лед, жидкость, пар. Здесь точки кипения и замерзания представляют собой узлы, в которых состояние воды внезапно, скачкообразно изменяется и она из одного состояния переходит в другое.

Примером подобного рода узловых точек в общественной жизни являются революции, когда экономическая система из одного состояния переходит в другое. Все революции в мире происходят тогда, когда проблемы, их нерешенность и вызываемые ими социальные бедствия накапливаются до невыносимой степени терпения их продолжения. Когда появляется осознание необходимости разрешения этих проблем посредством социальных революций. К сожалению, последние не всегда приносят необходимое и наилучшее разрешение критической ситуации. В связи с этим переход в новое общественное состояние может занимать длительное время.

Точно также и государство, вследствие неспособности адекватно реагировать на изменения объективных экономических и социальных

процессов развития, соответствующим изменением правовых норм общежития, форм и механизмов управления гражданским обществом, обречено на распад и гибель при том же самом строе, который некогда являл могущество и силу, представлял благо и счастье его гражданам в других количественно-качественных условиях.

История знает много примеров превращения в пустыни и гибель некогда процветающих стран из-за неспособности их правительств найти приемлемые пути развития, формы и методы, механизмы перехода в новые более совершенные качественные состояния бытия.

Много примеров исполнения меры можно привести из сферы экономической жизни. Убыточное предприятие с ростом доходов становится безубыточным. Точка безубыточности и есть та узловая точка, за которой наступает новое качественное состояние. Банкротство, смена формы собственности, смена хозяина предприятия, слияние и поглощение капиталов, захват конкурентных рынков и многие другие подобные примеры узловых точек отмечают переход к качественно новым состояниям предприятий, соответствующих капиталов, собственности богатства, счастья, благосостояния людей. Постигание сущности этих различий представляет главное условие для осознанного управления процессами развития изменений в природе, производстве, социальной сфере.

В конечном итоге качество экономического восприятия проявляется в решении задач, стоящих перед государством, обществом: темпах экономического и социального прогресса, в развитии предпринимательской активности хозяйствующих субъектов, эволюции народов, определяет успех любых социальных преобразований. Все вместе взятое образует внутренние и внешние экономические условия – среду, в которой в процессе производственной, инвестиционной, коммерческой, экологической и социальной деятельности реализуются интересы человеческого сообщества.

Экономическое восприятие предполагает целостность образа экономической системы. Важно это потому, что целостность любой экономической системы характеризуется принципиальной не сводимостью ее свойств к сумме свойств элементов и не выводимостью свойств ее элементов из свойств системы.

В числе основополагающих принципов эффективного функционирования экономической системы необходимо выделить следующие:

– свобода принятия решений для всех хозяйствующих субъектов, гарантирующая личные свободы, права свободного выбора в сфере экономической жизни, инициативу и ответственность;

- саморегуляция, самонастройка функциональных механизмов, применительно к изменению важнейших внутренних и внешних условий, влияющих на эффективность системы в целом;
- самофинансирование, самокупаемость затрат и экономической деятельности всех экономических агентов;
- самовозрастание капитала и богатства;
- сбалансированность интересов хозяйствующих субъектов при распределении доходов и богатства;
- справедливость и нравственность в производстве и распределении национального дохода, богатства, факторов и условий производства;
- сбалансированность структуры и показателей внешнеэкономической деятельности;
- свободу выбора времени, сфер, места и форм экономической деятельности;
- сбалансированность суверенитетов субъектов хозяйственной деятельности.

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

1. Экономические интересы, цели и средства
 - цели и средства реализации интересов;
 - экономическая эффективность;
 - цели экономической системы;
 - цели экономической политики;
 - цели конкретных потребителей;
 - основные экономические цели;
 - рационализация целей;
 - средства достижения целей.
- как осуществляется выбор оптимального решения?
2. Экономическая стратегия:
 - искусство руководства;
 - политика активного рыночного воздействия;
 - стратегия индивидуализации потребителя;
 - стратегия конкурентная;
 - стратегия ликвидации бизнеса;
 - стратегия рыночная;
3. Экономическая политика:
 - экономические принципы, используемые при разработке экономической политики;
 - общие принципы экономического поведения;
 - связь между принципами и политикой в экономике;

- обоснование экономической политики;
- экономическое предвидение;
- разработка экономической политики;
- роль восприятия в разработке экономической стратегии и экономической политики.

Рекомендуемая литература

Сидоров В.А. Экономическая теория: учеб. для вузов / В.А. Сидоров. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2014.С. 321–331.

Худокормов А.Г. Экономическая теория: новейшие течения Запада: учеб. пособие для вузов. М., 2012.

Экономическая политика государства / URL:// <http://www.economicportal.ru/facts/ekonomicheskaja-politika-gosudarstva.html>

Правительство Российской Федерации Распоряжение от 1 декабря 2016 г. № 2563-р / URL:// <http://government.ru/media/files/9JWKkzndyH2E0R6nR3x61AhuV3nbysln.pdf>

Основные направления государственной экономической политики России на 2014-2016 годы / URL:// <http://www.ekonomika-st.ru/ekonomika/naz-ekonomika/naz-ekonomika-6.html>

Темы рефератов и докладов

1. Интересы как экономическая основа повышения уровня благосостояния.
2. Экономические цели в рыночной системе.
3. Взаимосвязь основных компонентов экономики
2. Современная экономическая стратегия Правительства России .
3. Экономическая политика России.
4. Различия в экономической политики России и развитых стран мира.

Термины и понятия

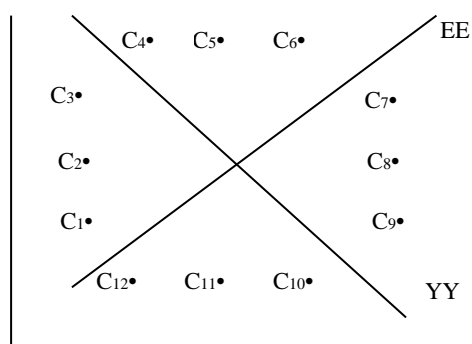
Закон возвышения потребностей	Функциональное распределение дохода
Индивидуальные интересы	Хозяйственные решения
Коллективные интересы	Целеустремленность
Личные интересы	Экономическая деятельность
Максимизация полезности	Экономическая программа
Общественные интересы	Экономическая свобода
Общественные потребности	Экономическая стратегия
Принципы экономического поведения	Экономическая эффективность
Рациональность	Экономические абстракции
Справедливое распределение доходов	Экономические действия
	Экономические интересы
	Экономические модели
	Экономическое восприятие

Контрольные вопросы и задания

1. Каково значение экономической стратегии?

2. В чем проявляется взаимосвязь между экономической стратегией и экономической политикой?
3. Охарактеризуйте различия между экономической стратегией и экономической политикой?
4. Что является результатом экономической политики?
5. Что такое научно-технический прогресс?
6. В чем заключается особенность экономической стратегии интенсивного развития?
7. Какая экономическая стратегия наиболее предпочтительна для современной России?
8. Обоснуйте необходимость стратегии экономического развития для России?
9. Почему нация заинтересована в эффективной реализации экономической стратегии?
10. Как разрабатывается экономическая политика?
11. Перечислите факторы, которые учитываются при разработке экономической стратегии.
12. Какие причины лежат в основе несоответствия экономической стратегии и экономической политики?
13. Объясните экономическое содержание приведенных на рисунке зон при условии, что кривая EE показывает различные сочетания валютных курсов и реальных внутренних расходов, которые приводят к установлению внешнего равновесия. Кривая YY показывает различные сочетания валютных курсов и внутренних расходов, которые ведут к установлению внутреннего равновесия (т.е. полной занятости со стабильными ценами).

Валютный курс, r



D (внутренние расходы)

Рис. Диаграмма Свона

14. Используя рисунок из задания 13 определите, какие требуются политика изменения расходов и политика переключения расходов, чтобы достичь одновременно внешнего и внутреннего равновесия в точках:

- а) C_1, C_4, C_7, C_{10} ; б) C_2, C_5, C_8, C_{11} .

Заполните приведенную ниже таблицу:

<i>а)</i>	<i>Точка</i>	<i>Изменения в D</i>	<i>Изменения в r</i>
	C1		
	C4		
	C7		
	C10		

<i>б)</i>	<i>Точка</i>	<i>Изменения в D</i>	<i>Изменения в r</i>
	C2		
	C5		
	C8		
	C11		

11. КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ

Современный рынок представляет собой сочетание конкурентных начал и монополистического производства. Конкуренция есть движущая сила рыночной экономики, она создает условия для экономического развития общества. Рынки совершенной и несовершенной конкуренции оказывают влияние и на качество потребления.

Основные вопросы темы

- 1 Понятие, формы и методы конкуренции.
- 2 Монополия и ее характеристика.
- 3 Антимонопольное регулирование.

11.1. ПОНЯТИЕ, ФОРМЫ И МЕТОДЫ КОНКУРЕНЦИИ

Термин «конкуренция» происходит от латинского *concurrere* (сталкиваться), ее сущность проявляется в состязательности товаропроизводителей за наиболее выгодные сферы приложения капитала, поиске рынков сбыта готовой продукции, источников сырья.

Конкуренция – наиболее действенный элемент рыночного механизма хозяйствования, при ее помощи осуществляется регулирование пропорций общественного производства.

Устоявшимся правилом рыночной экономики является стимулирование конкурентных отношений. Оно выражается в том, что государство формирует соответствующие условия деловой среды, обеспечивающие участникам предпринимательских отношений комфортные условия по реализации их рыночных свобод. К ней причастны предприниматели, рабочие, специалисты, продавцы и потребители.

Различают ценовую, неценовую, совершенную, несовершенную, межотраслевую, отраслевую, прямую, косвенную конкуренцию, а также конкуренцию продавцов и конкуренцию покупателей (рис. 11.1).

Ценовая конкуренция основана на использовании цен для вытеснения соперников. Если ставится цель завоевать рынок, то, как правило, прибегают к снижению цен. В целях увеличения прибыли пользуются повышением цен. Этот вид конкуренции может быть прямым, когда покупатели через средства массовой информации, рекламу широко информируются о предстоящем снижении цен, и скрытым, когда на рынок выпускается новый товар с улучшенными потребительскими свойствами при сравнительно небольшом увеличении цены или без увеличения цен. Таким образом, ценовая конкуренция базируется на привлечении покупателей за счет разницы цен на товары, аналогичные по качеству товарам конкурентов.

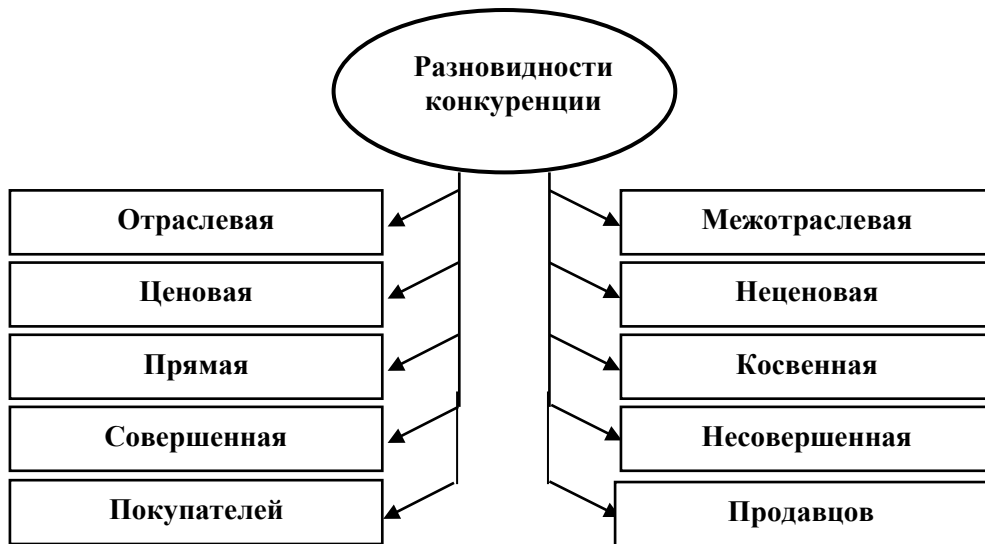


Рис.11.1. Разновидности конкуренции

Неценовая конкуренция – соперничество вне манипулирования ценами. Она ориентирована на удовлетворение потребительских запросов рынка и предполагает: придание товару качественно новых свойств; создание новой продукции для удовлетворения имеющихся потребностей; создание новой продукции для удовлетворения не существовавших ранее потребностей; умножение и улучшение услуг, сопутствующих реализации и потреблению товара (реклама, демонстрация, гарантийный ремонт).

Неценовая конкуренция чаще всего связана с новой технологией и затрагивает в основном качество и ассортимент товара. Главными показателями качества товара служат его новизна, оформление, уровень безотказности, реклама, последующее гарантийное и внегарантийное обслуживание. При низком уровне безотказности все остальные потребительские свойства теряют смысл.

Методы ценовой и неценовой конкуренции широко используются в рыночной практике. Среди них: цены демпинговые, лимитные, гибкие, престижные, лидерные, проникновения на рынок.

Демпинговые цены – искусственно заниженные, установленные ниже цены внутреннего рынка. Наиболее часто используются в мировой практике для захвата рынков сбыта.

Цены лимитные – верхний предел уровня цены на конкретный вид товара, устанавливается на основе предварительных данных в начале его разработки.

Гибкие цены применяются в торговле с каждым в отдельности покупателем.

Престижные цены устанавливаются для особо престижных товаров на высоком уровне. Используются для привлечения рыночного сегмента, обеспокоенного исключительно качеством товара, его уникальностью и престижностью. В этом случае собственно цена не имеет ни какого значения.

Лидерные цены – заведомо заниженные, вводятся для выделения данного товара в сознании массового покупателя с тем, чтобы завоевать лидерство в данном сегменте рынка.

Цены проникновения на рынок – относительно низкие цены на товар, устанавливаемые в целях обеспечения роста объема продаж и предназначенные для захвата массового рынка. Подобные цены выгодны для предприятия, если покупатели достаточно чувствительны к цене.

Совершенная конкуренция – условия функционирования рынка, характеризующиеся наличием большого числа фирм, предлагающих однородную продукцию. Обязательным условием совершенной конкуренции является возможность для покупателей и продавцов свободно выходить на рынок и покидать его. Здесь цена товара определяется в соответствии с рыночными законами, на основе спроса и предложения.

Несовершенная конкуренция характеризуется таким положением на рынке, при котором возможны осложнения при вступлении в него и выходе из него, где ограничены доступ к информации, число продавцов или число покупателей. Товары, продаваемые в условиях несовершенной конкуренции, отличает дифференциация и специализация, уникальность. В этой связи рыночные агенты могут оказывать влияние на масштабы производства и уровень цен. Несовершенная конкуренция – противоположный вариант совершенной конкуренции. Она возникает в условиях, когда ограниченное число предприятий способно предложить особый товар по существующей цене.

Совершенная конкуренция преобладала в рыночных условиях XIX в. В настоящее время для рынка характерна несовершенная конкуренция.

Конкуренция может проявляться в прямом и косвенном видах. Прямая конкуренция отличается открытостью. Например, товаропроизводитель широко оповещает потребителей о снижении цен. В условиях открытой конкуренции часто встречается практика обмена информацией о ценах между предприятиями, выпускающими аналогичную продукцию.

В отличие от прямой косвенная конкуренция характеризуется скрытостью. Часто скрытая конкуренция отождествляется с недобросовестностью, поскольку использует методы нечестной конкурентной борьбы. Здесь систематически нарушаются нормы и правила принятого на рынке сотрудничества. Часты случаи разглашения конфиденциальной научно-

технической информации, распространения ложных сведений относительно товара конкурентов, ложных утверждений, направленных на дискредитацию предприятий конкурентов, их промышленной или торговой деятельности, замалчивания важной для потребителя информации, устранение с рынка или ограничения доступа на него других хозяйствующих субъектов и т.п.

В большинстве развитых стран скрытая конкуренция запрещена законодательно, однако в силу высокой нормы прибыли не редки случаи нарушения нормативных актов со стороны отдельных предприятий.

В ходе отраслевой конкуренции соперничество протекает на основе сопоставления одноименных товаров. Действия конкурентов происходят внутри отрасли и направлены на завоевание рынка за счет удешевления продукции, улучшения внешнего вида изделий, усиления рекламы.

В условиях межотраслевой конкуренции усилия переключаются на более выгодное вложение капитала. Борьба идет за занятие места в той отрасли, в которой обеспечивается высокая прибыль. Особое внимание обращается на вложения в новые перспективные отрасли.

Конкуренция продавцов – явление, связанное с избытком товара на рынке. В этом случае продавцы стремятся снизить цену, чтобы реализовать свой товар. Более подробно конкуренцию продавцов можно проследить на рис. 11.2.

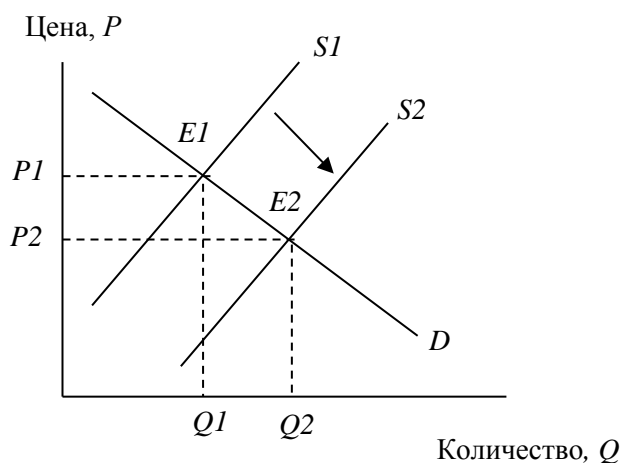


Рис. 11.2. Конкуренция продавцов

При разборе ситуации исходным служит положение об изменении ожиданий продавцов, вызывающее смещение кривой рыночного предложения S_1 в положение S_2 , что приводит к увеличению предлагаемой к продаже продукции с Q_1 до Q_2 . Из рис. 11.2 следует, что увеличение предложения товара приводит к его излишку, вследствие чего рыночная

цена товара понизится с P_1 до P_2 . Результатом снижения цены станет конкуренция продавцов.

Конкуренция покупателей это борьба за возможность приобрести конкретный товар всегда возникает на рынке дефицитных благ, в результате чего цены на эти блага повышаются (рис. 11.3).

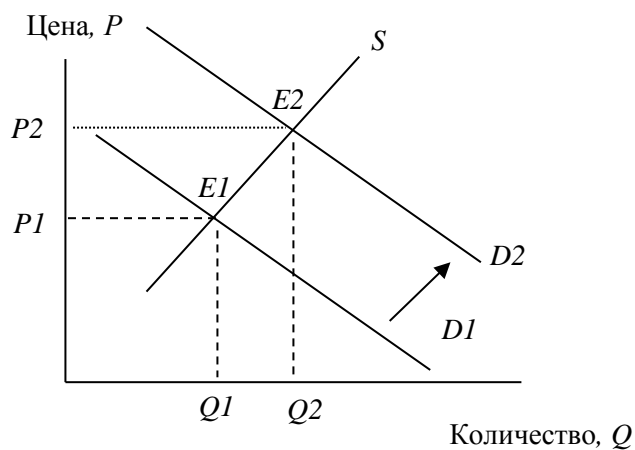


Рис. 11.3. Конкуренция покупателей

Исходной позицией в случае конкуренции покупателей является изменение спроса под влиянием различных факторов, например, роста дохода потребителей. Увеличение дохода ведет к росту потребительских расходов, в результате происходит сдвиг кривой рыночного спроса из положения D_1 в положение D_2 . Данная ситуация показывает, что величина спроса значительно превышает величину предложения товара. Разница в спросе и предложении вызовет повышение цены на товар с P_1 до P_2 . Повышение цены товара приведет к росту объемов его производства, ибо предприниматели будут стараться продать такой товар в возможно большем объеме и максимизировать свою прибыль на разнице цен.

На рис. 11.2 и 11.3 точки E_1 и E_2 иллюстрируют положение рыночной конъюнктуры. Их перемещение вдоль кривой предложения S и кривой спроса D показывает новый уровень рыночного равновесия в результате выравнивания параметров потребления и производства.

Анализ конкуренции продавцов и покупателей показывает, что субъекты рынка в некотором смысле преследуют взаимоисключающие цели. На рынке продавцов выигрывает тот, кто предлагает товар по цене более низкой, чем конкуренты и более высокого качества, создает разного рода преимущества и привилегии для покупателей, чтобы побудить их приобрести товар. В результате конкуренции продавцов цены на рынке снижаются. В результате конкуренции покупателей уровень цен, наоборот, имеет тенденцию к росту.

В рыночной экономике конкуренция выступает как движитель экономического развития. Это главный механизм, побуждающий к непрерывному совершенствованию производства. Угроза разорения и банкротства в случае поражения в конкурентной борьбе заставляет товаропроизводителей проявить предприимчивость, вести разносторонний поиск резервов. Конкуренция предполагает постоянное сопоставление индивидуальных издержек и результатов производства с рыночными, что стимулирует деловую активность, рассчитанную на опережение конкурентов. Конкуренция ориентирует на учет потребностей рынка как продавцами, так и потребителями. Ее следует воспринимать как средство экономического выживания в рыночной среде, обусловленное тем, что рассчитывать на деловой успех можно лишь при достижении высокой конкурентоспособности (рис. 11.4).

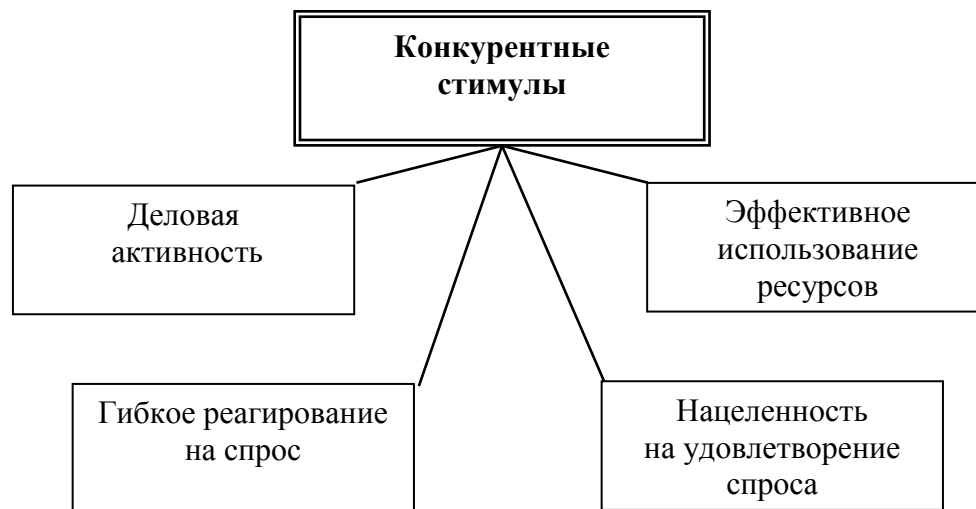


Рис. 11.4. Конкурентные стимулы

Вместе с тем конкуренция отражает противоречивость рыночных отношений. С одной стороны, она обеспечивает экономическую свободу, воспитывает предприимчивость, создает разного рода привилегии для покупателей, стимулирует производство товара высокого качества, а с другой – представляет собой жесткую систему отношений, в рамках которой экономически более сильное предприятие может позволить себе действия по поглощению конкурентов. Одни обогащаются, другие терпят банкротство, разоряются.

На рынке важна конкурентная позиция. Она характеризует конкурентоспособность товара, фирмы, отрасли. Уровень конкурентоспособности товара определяется рядом параметров. Технические параметры представляют техническую характеристику свойств товара, показывающих основные виды и области его применения. Экономические параметры обрисо-

вызывают уровень расходов покупателя на приобретение и потребление товара. В расчет конкурентоспособности входят качество и цена товара, условия его поставки и транспортировки, соответствия требованиям моды, виды и формы платежей.

В общем виде конкурентоспособность товара исчисляется по формуле

$$K = \frac{\text{ЭП}}{\text{ЦП}},$$

где: К – конкурентоспособность товара; ЭП – его полезный эффект; ЦП – цена потребления товара, т.е. сумма затрат, включающая расходы покупателя по приобретению и эксплуатации товара.

Если, скажем, от использования купленного товара получен доход в размере 900 тыс. р., расходы на его покупку составили 250 тыс. р., а дополнительные издержки по его потреблению оказались равными 50 тыс. р., то конкурентоспособность оказалась достаточно высокой – доход трижды превысил затраты:

$$\frac{900}{250 + 50} = 3.$$

Оценка конкурентоспособности товара производится на основе его сопоставления с аналогичной продукцией других фирм. Оценка конкурентоспособности товара включает три этапа:

- 1) анализ рынка и выбор наиболее конкурентоспособного товара – аналога в качестве базы для сравнения;
- 2) определение набора сравниваемых параметров обоих товаров;
- 3) расчет обобщающего показателя конкурентоспособности товара, основанный на сравнении с параметрами аналога, наиболее полно отражающими потребности покупателей.

Используют и три способа сравнения товара: по единичным показателям, по групповым показателям и смешанный.

Оценивается и конкурентоспособность сделки. Она касается определения условий контракта и включает сравнительные показатели, характеризующие степень выгоды приобретения.

Различают три вида конкурентного поведения товаропроизводителя.

Приспособленческое поведение, направленное на модернизацию производства, в силу того, что этим занят конкурент.

Обеспечивающее поведение, связанное с закреплением достигнутой на рынке прочной позиции на более длительное время.

Новаторское поведение, когда расчет делается на экономическую победу над конкурентом за счет технических, технологических, организационных и управленческих новшеств.

На конкурентоспособность товаров влияет множество факторов, среди них особенно важны уровень издержек, производительность и интенсивность труда, т.е. те элементы, которые прямо влияют на цену и качество товара.

По оценкам специалистов в российской экономике издержки производства по основным отраслям в 2,8 раза выше, чем в Японии, в 2,7 – чем в США, в 2,3 – чем в Германии и Франции, в 2,0 – чем в Великобритании.

Парадоксальна ситуация, в которой по уровню затрат на оплату труда Россия находится в середине первой семёрки стран мира, хотя по официальным данным почасовые ставки заработной платы в промышленности у нас в 15 раз ниже, чем в Америке. Объяснение здесь одно – нерациональное и неэффективное её использование. Сохранение такого дисбаланса значительно сокращает возможности ценовой конкуренции на внешнем рынке.

Конституция Российской Федерации гарантирует поддержку экономической конкуренции вместе с экономической свободой. Сейчас для страны важно достичь высокой конкурентоспособности экономики и государства на фоне других экономик и государств. В бизнесе необходима ориентация на лучшие мировые образцы. Расчеты показывают, что отечественные товары через несколько лет могут стать конкурентоспособными. Не менее важно овладеть цивилизованными приемами конкуренции.

Конкуренция неотделима от монополии. Если конкуренция означает состязательность большого числа покупателей и продавцов, находящихся в равном положении, то монополия есть ограничение свободной конкуренции, доминирование на рынке отдельных крупных предпринимателей. Чем сильнее монополия, тем слабее конкуренция и наоборот.

На современном рынке часто встречается ситуация, когда одна фирма полностью контролирует предложение одного товара, поскольку для покупателя не существует более или менее близкого по характеристикам товара.

Данная формулировка монополии больше относится к теоретическому воззрению на ее сущность. В реальной действительности такая ситуация может и не встретиться. В жизни любая монополия неизбежно несет в себе какие-либо черты, свойственные конкурентному рынку.

Монополия как тип структуры рынка обладает следующими особенностями:

- на рынке присутствует только одна фирма и множество покупателей ее продукции;
- нет товаров у конкурентов, способных заменить те, которые предлагает эта фирма;
- наличие определенных преград для вхождения на рынок других фирм.

Яркой чертой любого типа монополии является тенденция к занижению объемов производства и завышению цен.

Монополия означает исключительное право производства, торговли и прочих видов деятельности, принадлежащее одному субъекту. Обычно монополистической силой обладают крупные фирмы или производственные объединения. Поэтому понятие монополии связывают с крупными, мощными компаниями.

Монополией называют чаще всего крупную корпорацию, которая сосредоточивает в своих руках значительную долю производства и сбыта товаров и господствует на рынке с целью извлечения высокой прибыли. В данном случае речь идет о хозяйственной монополии. Но может быть и монополия взглядов, идеологии, технологических решений, принадлежащих одному лицу, группе лиц, разнообразным рыночным агентам.

Монополия имеет различные формы: картель, концерн, синдикат, трест, консорциум, конгломерат.

Картель – соглашение предприятий одной и той же отрасли об объемах продаж, ценах, рынках. Регулирование такой монополии осуществляется обычно через квоты и определение областей сбыта. Типичным картелем является Организация стран – экспортеров нефти (ОПЕК), включающая 14 стран, добывающих около 70% нефти. Она устанавливает не только единые цены на нефть, но и распределяет квоты на ее добычу.

Имеются прецеденты картельных соглашений и в России. Например, Генеральное соглашение о совместных действиях по стабилизации цен и сокращению взаимных неплатежей, заключенное между МПС, Минтопэнерго, Роскомметаллургии, РАО ЕЭС России, ГП «Росуголь». Оно заключалось в целях стабилизации цен на продукцию, производимую участниками соглашения; максимального сокращения взаимной задолженности, развития безналичной формы расчетов.

Одна из сложных форм монополистических объединений – концерн. Как правило, в его состав входят предприятия различных отраслей промышленности, транспорта, торговли и банковской сферы. Концерн чрезвычайно распространен в условиях государственно-монополистического регулирования. Важной особенностью деятельности концерна является, с одной стороны, жесткий внутрифинансовый контроль, а с другой – хозяй-

ственная самостоятельность фирм, отделений, филиалов и децентрализация управления по основным группам продукции и территориям.

Считается, что концерн – наиболее развитая форма объединения предприятий, основанная на общих интересах и осуществляемая посредством системы участия, финансовых связей, личных уний.

Синдикат обычно представлен объединением предприятий, характеризующимся тем, что распределение заказов, закупки сырья, реализация произведенной продукции осуществляются через единую сбытовую организацию. Участники синдиката производственно независимы друг от друга, но в коммерческом плане свободой действий не обладают. Организационно-правовая форма синдиката многогранна: акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью, общество с дополнительной ответственностью, полное товарищество и т.п.

Трестом называется объединение, в котором участники лишаются своей производственной и коммерческой самостоятельности. Руководство трестом осуществляется из специально созданного единого центра. Прибыль, получаемая по результатам хозяйственной деятельности данной организации, распределяется в соответствии с долевым участием входящих в него предприятий. Тресты получили преимущественное развитие в отраслях, производящих однородную продукцию. В современной хозяйственной жизни данная форма монопольной организации производства встречается крайне редко.

Консорциумом – временный союз независимых в хозяйственном и коммерческом плане производителей с целью выполнения каких-либо конкретных экономических проектов. Консорциум формируется на базе соглашения участников, в котором предусматривают долю каждого из них в затратах, а также формы участия в реализации проекта, иные условия совместной деятельности. Консорциум всегда несет солидарную ответственность перед заказчиком. Российская практика последних лет показывает, что каждый член консорциума несет имущественную ответственность в пределах 10% от его доли в заказе, а суммы, превышающие эту величину, делятся между другими членами пропорционально их доле участия. Участниками консорциума могут быть юридические и физические лица, частные и государственные организации, само государство. Возглавляет консорциум один из его членов, функции которого оговариваются в соглашении.

Конгломератом называется слияние фирм, функционирующих на непересекающихся сегментах рынка. Для такой формы организации монополии характерен высокий уровень децентрализации управления, в рамках которого производственные подразделения обладают достаточно широкой

автономией. Конгломерат – одна из современных форм монополистических объединений, возникших в США в начале 1960-х гг.

Монополии достигают гигантских размеров. Так, американская монополистическая корпорация «Дженерал Моторс» объединяет 90 автомобильных компаний, на которых работает 800 тыс. чел. В 2000 г. продукция этой компании оценивалась в 130 млрд. дол., заметно больше государственного бюджета России.

Доминирование на рынке дает возможность устанавливать монопольные цены и получать монопольную прибыль. По монопольно высоким ценам монополии реализуют свои товары, а по монопольно низким покупают нужные товары.

Монопольно высокая цена включает издержки производства и монопольную прибыль:

$$\boxed{\text{Монопольно высокая цена}} = \boxed{\text{Издержки производства}} + \boxed{\text{Монопольная прибыль}}$$

Монопольная прибыль больше средней прибыли, складывающейся на товар в масштабах отрасли по принципу «равная прибыль на равный капитал». Помимо этого монопольная прибыль включает обычную сверхприбыль, получаемую любыми преуспевающими предпринимателями, и монополистическую сверхприбыль:

$$\boxed{\text{Монопольная прибыль}} = \boxed{\text{Средняя прибыль}} + \boxed{\text{Обычная сверхприбыль}} + \boxed{\text{Монополистическая сверхприбыль}}$$

На рынке действуют в основном предпринимательские, государственные и естественные монополии. Предпринимательские монополии возникают вследствие успешной конкуренции. Это фирмы, вырвавшиеся вперед и накопившие крупный рыночный потенциал. Но, как правило, их монополизм имеет временный характер. Рано или поздно приходится уступать место еще более удачливым конкурентам.

Государственная монополия выражается в привилегированном осуществлении государством некоторых хозяйственно-финансовых операций, например, производство спиртоводочных изделий, экспорт золота, пушнины. В советские времена существовала монополия государства на внешнюю торговлю.

Современная Россия сохраняет присутствие государства в стратегически важных для страны производствах. Доля государства в пакетах акций различных предприятий колеблется по отраслям, основным секторам экономики. Большинство компаний с участием государства относится к

промышленности, транспорту, связи и НИОКР. Средний размер государственных пакетов акций составляет чуть более 30%.

Многие ошибочно полагают, что российская экономика характеризуется высокой степенью концентрации производства. Это неверное суждение, поскольку монополий национального масштаба на российском внутреннем рынке не так много. Они представлены услугами почты, трубопроводным транспортом, технологическими монополиями в оборонном комплексе.

Естественная монополия возникает в тех областях, где действует авторское право, ибо автор – монополист по закону.

Монополия порождает монопольную власть, означающую возможность фирмы воздействовать на цены производимых товаров посредством регулирования объема выпуска, что обусловлено наличием близких заменителей продукта и его доли в общих продажах на рынке (рис. 11.5).

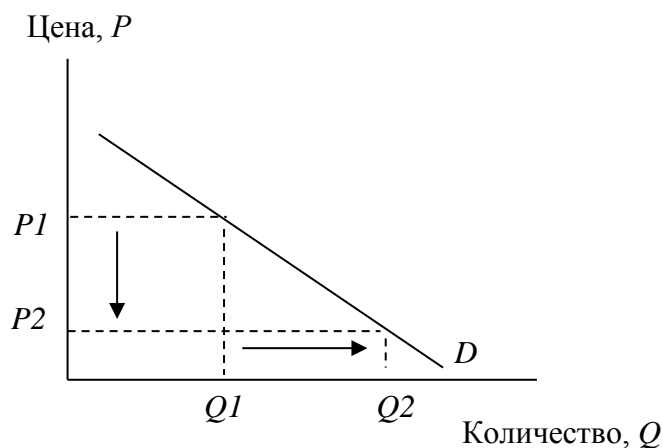


Рис. 11.5. Монопольная власть

Здесь монополия, используя свои возможности воздействия на рынок, снижая цену с P_1 до P_2 расширяет рынок с Q_1 до Q_2 .

Монопольная власть есть продукт непреодолимых барьеров вхождения в отрасль, которые воздвигает занимающая рынок фирма. Наиболее распространенными барьерами являются:

- исключительные права, получаемые от правительства;
- авторские права на изобретения, патенты, промышленные образцы и т.п.;
- собственность на производственный ресурс;
- низкие издержки крупного производства, обусловленные эффектом масштаба (изменение долговременных средних издержек с изменением масштабов производства).

При рассмотрении проблемы рынков совершенной и несовершенной конкуренции невозможно обойти стороной типы рынков. Они разнятся не

столько по условиям производства и продажи тех или иных товаров, сколько по возможностям присутствующих на них предприятий оказывать давление на рыночную ситуацию. Западные и российские экономисты сходятся на том, что имеется четыре типа рыночных ситуации: совершенная конкуренция, монополия, монополистическая конкуренция и олигополия. Они различаются по количеству предприятий, типу выпускаемого продукта, возможности контроля над ценой, условиям вступления в отрасль, видам неценовой конкуренции.

Полнее различие между указанными моделями рынков можно проследить по таблице 11.1. Здесь представлен наиболее общий способ определения цены и объема производства различных рыночных структур.

Таблица 11.1

Модели рынка и их характерные черты

Характеристика рынка	Модель рынка			
	Совершенная конкуренция	Монополия	Монополистическая конкуренция	Олигополия
Число фирм	Огромное	Одна	Большое	Несколько
Тип продукта	Стандартизированный	Нет близких заменителей	Дифференцированный	Стандартизированный или дифференцированный
Контроль над ценой	Отсутствует	Существенный	Незначительный	Ограниченный
Условия вступления в отрасль	Препятствий нет	Препятствия максимальны	Относительно легкие	Существенные препятствия
Наличие неценовой конкуренции	Отсутствует	Только реклама	Развита, но недостаточно	Развита

Самым же существенным признаком различия является характер кривой спроса. Такой подход позволяет объединить монопольный рынок, рынок монополистической конкуренции и олигополию в один тип рынка, называемый рынком несовершенной конкуренции.

Если спрос не меняется при изменении количества продаваемого на рынке продукта, то такой рынок считается рынком совершенной конкуренции. Здесь графическое изображение кривой спроса D параллельно оси ординат (рис. 11.7, а).

На рынке же несовершенной конкуренции спрос зависит от величины предлагаемой к реализации продукции. Чем ее больше, тем больше величина спроса. На графике кривая спроса D в условиях несовершенной конкуренции имеет отрицательный наклон (рис. 11.7, б).

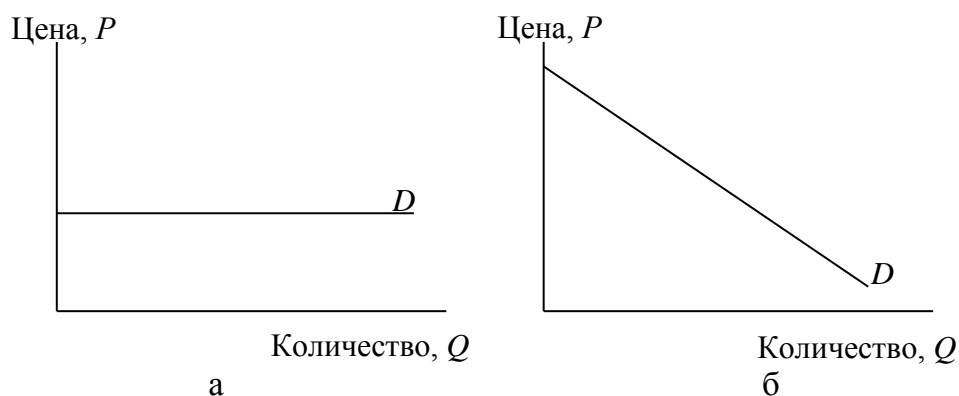


Рис. 11.7. Рынки совершенной (а) и несовершенной (б) конкуренции

К рынку совершенной конкуренции относят такой тип рыночной структуры, когда большое, просто огромное количество продавцов обеспечивает конкуренции широкие возможности. Часто его называют рынком чистой конкуренции. Для такой модели рынка характерно:

- множество покупателей и продавцов, ни один из которых не может повлиять на рыночную конъюнктуру;
- наличие стандартизированного набора товаров и услуг;
- полная доступность информации для покупателей и продавцов;
- продавцы не могут выработать и осуществить общую стратегию;
- обеспечен свободный вход в отрасль и свободный выход из отрасли.

Свободный вход в отрасль означает, что каждый может начать предпринимательскую деятельность в той или иной отрасли без ограничений. Никаких санкций на открытие бизнеса не требуется. Весь расчет строится на том, что открывается долгосрочная возможность извлекать прибыль. Важно, чтобы производственные ресурсы были мобильными и пригодными к широкому применению. Это дает инвесторам свободу выбора отрасли для капиталовложений в расчете на получение более высокой прибыли.

Свободный выход из отрасли предполагает, что предприниматели могут прекратить свою деятельность в любой момент. Их нельзя заставить оставаться в отрасли, если они перестанут получать прибыль. В этом случае тоже важно, чтобы производственные ресурсы были мобильными, давали возможность перевести капитал в другую отрасль.

При совершенной конкуренции товаропроизводитель продает товаров столько, сколько он хочет и может продать, но рыночная цена остается неизменной (см. рис. 11.7, а).

В условиях совершенной конкуренции спрос, цена и предельный доход предприятия совпадают. Проанализируем это явление на примере таблицы 11.2.

Таблица 11.2

Цена, спрос и доход фирмы в условиях совершенной конкуренции

Спрос		Доход	
Цена или средний доход, P	Проданное количество, Q	Валовой доход, TR	Предельный доход, MR
100	0	–	–
100	1	100	100
100	2	200	100
100	3	300	100
100	4	400	100
100	5	500	100
100	6	600	100
100	7	700	100
100	8	800	100
100	9	900	100
100	10	1000	100

Для начала определимся с терминологией. В данном конкретном случае под ценой понимается количество денег, уплачиваемых или получаемых за единицу определенного товара или услуги. Цена служит одним из важнейших показателей экономики, она характеризует состояние и динамику уровня жизни населения, экономические и социальные процессы функционирования общества.

Спрос есть отношение между ценой товара и его количеством, которое покупатели намерены и в состоянии приобрести. В основе спроса лежит не просто потребность в определенном товаре, а готовность и способность платить за него.

Предельный доход – выручка, получаемая от продажи дополнительно произведенной единицы товара. Предельный доход для любого объема производства определяется по следующей формуле:

$$MR = \frac{TR_2 - TR_1}{Q_2 - Q_1},$$

где MR – предельный доход; TR_2 – последующий валовой доход; TR_1 – предыдущий валовой доход; Q_2 – последующее проданное количество; Q_1 – предыдущее проданное количество.

В нашем случае предельный доход определялся как разница между последующей и предыдущей величиной валового дохода (100–0; 200–100; 300–200 и т.д.).

В условиях совершенной конкуренции предельный доход совпадает с ценой дополнительной единицы проданного товара, поэтому соблюдаются относительно справедливые условия для всех участников рынка (рис. 11.7).

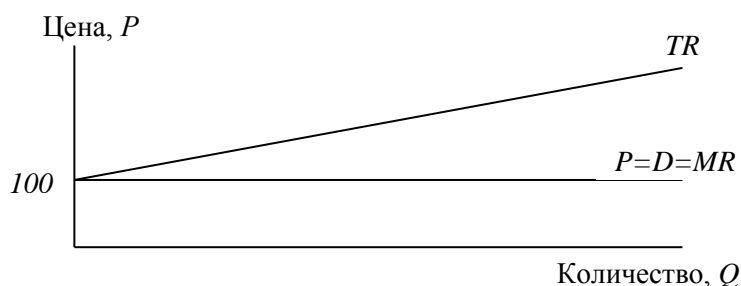


Рис. 11.7. Цена, спрос, предельный доход и валовой доход фирмы в условиях

На рынке совершенной конкуренции цена является заданной величиной: отдельный участник рынка никакого прямого воздействия на цену не оказывает. Он принимает цену такой, какой она сложилась. Если продавец запросит более высокую цену, покупатели перейдут к его конкурентам. Если он запросит более низкую цену, он не удовлетворит весь спрос, так как его доля товара на рынке не велика. Не сможет изменить цену и покупатель.

Приспособление к рынку совершенной конкуренции выражается в изменении объемов продаж и покупок. Выигрывает тот, кто сумеет увеличить объем продаж, обеспечить эффективность производства, максимально использовать возможности научно-технического прогресса, опираясь на последние достижения науки и техники.

Рынок совершенной конкуренции предполагает такую организацию экономики, при которой можно извлечь максимум полезности из наличных ресурсов и технологий. Это объясняется отсутствием барьеров в проявлении предпринимательской инициативы, свободе выбора экономических решений. На такой основе ресурсы достаточно эффективно распределяются в производстве, потреблении и других экономических сферах. Товаропроизводители выпускают такой набор продукции, который наиболее предпочтителен, для потребителя, а издержки производства минимальны.

Рынок совершенной конкуренции имеет слабые стороны. Во-первых, недостаточно учитываются потребности отдельных групп людей; во-вторых, формируется равновесная, но не стабильная хозяйственная систе-

ма: равновесие создается путем постоянного нарушения этого равновесия; в-третьих, отсутствует забота о том, что не окупается в данный момент (например, о развитии фундаментальной науки); в-четвертых, интересы участников рынка сводятся в основном к получению прибыли; что касается общественных благ и ценностей (оборона, образование, порядок), они не пользуются достойным вниманием; в-пятых, при равных возможностях входа в рыночную систему не обеспечивается получение равных результатов деятельности для всех участников рынка, что приводит к обогащению одних и разорению других.

Тема рыночного равновесия чрезвычайно актуальна для рынка совершенной конкуренции. Для товаропроизводителя равновесие состоит в том, чтобы достичь устойчивого конкурентного положения на рынке. Все, что поставляется на рынок, это товар. Производить его нужно столько и продавать по такой цене, сколько может быть куплено и оплачено. Предложение товара должно соответствовать платежеспособности.

Различают конкурентное равновесие фирмы и отрасли. Оба они базируются на соотношении спроса и предложения с той лишь разницей, что первое определяется на базе индивидуальных издержек, а второе – отраслевых (рис. 11.8).

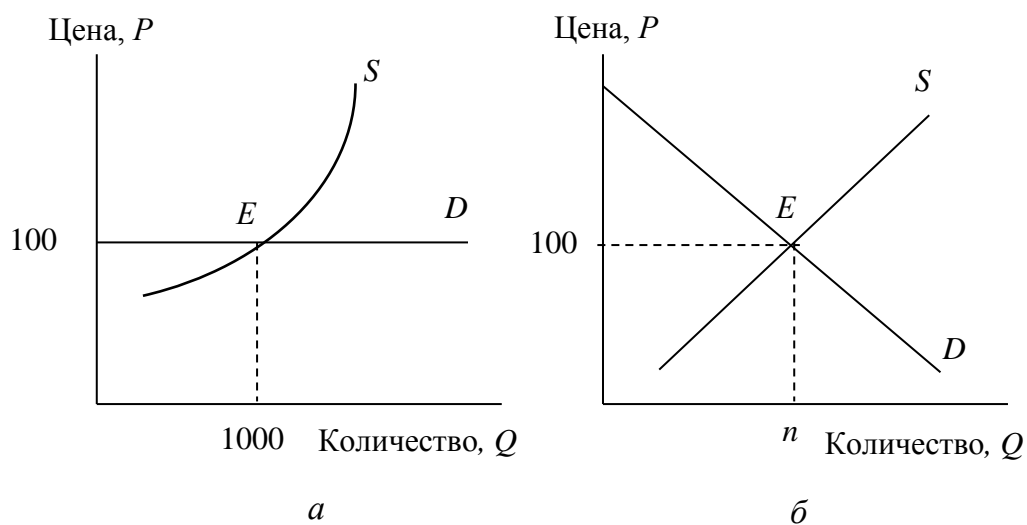


Рис. 11.8. Конкурентное равновесие фирмы (а) и отрасли (б)

Предложение конкурентной фирмы S определяется ее предельными издержками MC так, что всегда $S = MC$. А равновесной ситуация будет только в точке E , поскольку только здесь объем производства равен объему потребления.

Конкурентное равновесие отрасли обуславливается суммой кривых предложения фирм, из которых отрасль состоит, и суммарным спросом на отраслевое предложение. При конкретном отраслевом спросе D и цене

производства 100 ден. ед. точка равновесия E покажет общее производство n , при котором отрасль будет находиться в состоянии равновесия, т.е. производить ровно столько продукции, сколько будет находить своего потребителя.

Стремление к рыночному равновесию побуждает фирму изучать внешнюю и внутреннюю среду. Внешняя среда как совокупность независимых экономических субъектов оказывает существенное влияние на все стороны работы предприятия, в том числе на снабжение ресурсами, сбыт товаров, формирование цен. Свое воздействие оказывает внутренняя среда, представляющая возможности самого предприятия и его персонала.

Равновесное функционирование рынка – это проблема того, насколько эффективно рынок справляется с организацией взаимовыгодных отношений между продавцами и покупателями. В идеальном случае рынок должен обеспечить возможность получения выгоды обеим сторонам. Рынок эффективен тогда, когда решается эта задача.

11.2. МОНОПОЛИЯ И ЕЕ ХАРАКТЕРИСТИКА

Рынок несовершенной конкуренции обуславливает появление новых черт в поведении товаропроизводителя и формировании рыночного равновесия.

Под рынком несовершенной конкуренции понимают такое состояние рыночных отношений, когда одно или несколько предприятий имеют возможность оказывать давление на рынок, регулируя цену или объем производства. В этой модели рынка конкуренция, если и имеет место, носит ограниченный характер, испытывает давление монополистических сил, сочетается с проявлениями монополизма.

Наиболее существенными чертами рынка несовершенной конкуренции являются:

- препятствия при входе в рынок и выходе из него;
- ограниченное число покупателей и продавцов;
- недостаточный доступ к информации;
- товары, продаваемые на рынке, могут быть дифференцированы или уникальны;
- отдельные предприятия имеют возможность оказывать влияние на масштабы производства.

Если при совершенной конкуренции отмечается власть рынка над товаропроизводителями, то при несовершенной конкуренции появляется возможность властвовать над рынком.

Монополия и монополистическая конкуренция. Монополия существует, когда одна фирма является единственным производителем продукта и

контролирует весь рынок. Монополистическая же конкуренция характеризуется относительно небольшим числом фирм, властвующих на рынке. Объединяет эти две модели то обстоятельство, что каждая фирма, владея своей долей рынка (или всем рынком), осуществляет контроль над рыночной ценой. Разница заключается в том, что если на монопольном рынке предлагается продукт, не имеющий аналогов или близких заменителей, то в условиях монополистической конкуренции – похожий, но не идентичный товар.

Главные теоретические положения о несовершенной конкуренции сформулированы американским экономистом Э. Чемберлином и его английской коллегой Дж. Робинсон. Они опровергли представление о несовместимости конкуренции и монополии, доказав, что на самом деле большинство экономических ситуаций представляют собой составные явления.

Модель Э. Чемберлина, сформулированная в работе «Монополистическая конкуренция», предполагает структуру рынка, в которой большое число фирм соединены с элементами монополии. Такое сочетание появляется благодаря тому, что каждая фирма, добившись некоторой дифференциации своего товара, становится монополистом на рынке его сбыта. Возникает монополия, предлагающая на рынке продукт, отличный от товаров других фирм. Появляется предприятие, обладающее частичной рыночной властью.

Согласно взглядам Э. Чемберлина монополизм обуславливается тремя факторами: ценой продукта, присущими продукту особенностями и издержками в сфере обращения. Большое значение имеет способность производителя поставить себя на рынке в привилегированное положение. В условиях монополии прибыль возникает там, где при определенных барьерах вступления в отрасль может быть создан и развит спрос на конкретный товар.

Дж. Робинсон сосредоточилась на исследовании монополии, возникающей на основе высокого уровня концентрации производства и капитала. В книге «Экономическая теория несовершенной конкуренции» она попыталась объяснить проблемы монополизации рынка и механизма монополистического ценообразования.

Главный момент в модели Дж. Робинсон – являются концентрация производства и экономия фирмы на масштабах производства. Объясняется это тем, что в условиях расширяющегося производства доля постоянных издержек (FC), приходящихся на единицу выпуска, сокращается (рис. 11.9).

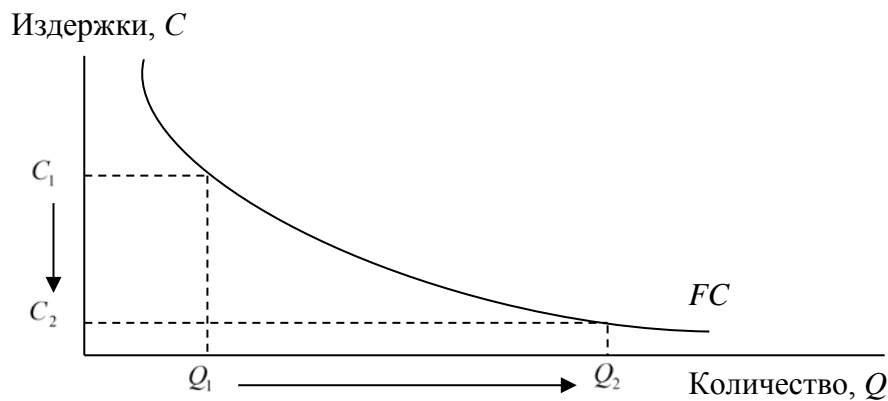


Рис. 11.9. Экономия на масштабах производства

На монопольных рынках цена служит инструментом воздействия на спрос и регулирование сбыта. В этих целях монополии используют дискриминацию в ценах, сегментируя рынок по разным категориям потребителей. При этом осуществляется маневрирование ценами для разных групп и на разных географических рынках.

Проблема монополии заключается в том, что, обладая возможностью ценового маневрирования, она подрывает основы рынка, прежде всего независимость процесса ценообразования, оптимизацию использования ресурсов, равновесие спроса и предложения, подрыв интересов экономического благосостояния нации.

Механизм монополистического ценообразования кроется в возможности управления рыночной ситуацией и заключается в том, что монополияльная фирма в целях максимизации прибыли может самостоятельно регулировать желаемые цену, спрос, объем продаж, валовой и предельный доход. Рассмотрим это на примере. Предположим: монополияльная фирма, определяя объем производства, максимизирующий прибыль, ориентируется только на свои издержки и объем спроса. Тогда для того, чтобы продать дополнительную единицу товара, ей потребуется снизить на него цену. В противном случае спрос будет фиксирован на каком-либо постоянном объеме продаж (табл. 11.3).

Нисходящая кривая спроса D монополиста показывает снижение цены при росте объемов продаж. Это обстоятельство объясняет разницу между ценой и предельным доходом, все более увеличивающуюся с расширением производства. В нашем примере, снижая цену со 110 до 100, затем до 90 и т.д., монополист получает от продажи дополнительной единицы товара все меньшую величину дохода. Так со второй единицы он получает 90 ден. ед., в то время как ее цена составляет 100 ден. ед., с третьей

Таблица 11.3

Цена, спрос и доход фирмы в условиях несовершенной конкуренции

Спрос		Доход	
Цена или средний доход, P	Проданное количество, Q	Валовой доход, TR	Предельный доход, MR
120	0	-	-
110	1	110	110
100	2	200	90
90	3	270	70
80	4	320	50
70	5	350	30
60	6	360	10
50	7	350	-10
40	8	320	-30
30	9	270	-50
20	10	200	-70

Построенный на данных табл. 11.3 график (рис. 11.10) покажет нам, что цена и предельный доход в условиях несовершенной конкуренции не равны.

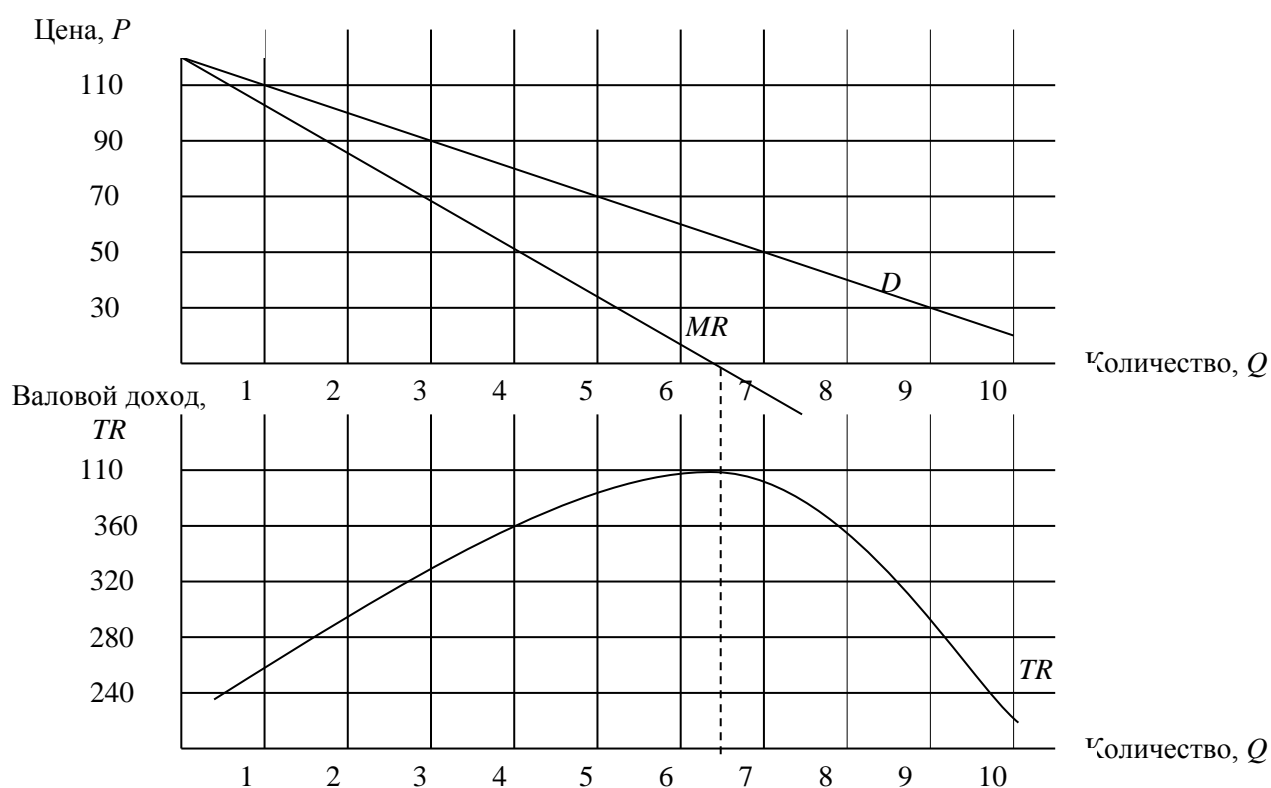


Рис. 11.10. Спрос, валовой и предельный доход фирмы в условиях несовершенной конкуренции

единицы товара он получает доход 70 ден. ед. при цене 90 ден. ед. и т.д. Так что при понижении цены в целях расширения продаж монополист сталкивается с проблемой снижения предельного дохода, последний становится меньше, чем цена для каждого уровня выпуска, кроме первого. Зависимости между кривыми спроса, валового и предельного дохода, представленные на рис. 11.10, иллюстрируют факт того, что в процессе роста валового дохода предельный доход остается всегда положительным. Когда валовой доход достигает своего максимума, предельный доход равен нулю, наконец, когда валовой доход начинает сокращаться, предельный доход становится отрицательным.

Экономические последствия монополии разнообразны. В основном они характеризуются относительно менее эффективным производством, распределением ресурсов, ценовой дискриминацией. В этой связи в развитых странах мира монополистические структуры подлежат общественному регулированию.

Процесс регулирования монополии представлен на рис. 11.11.

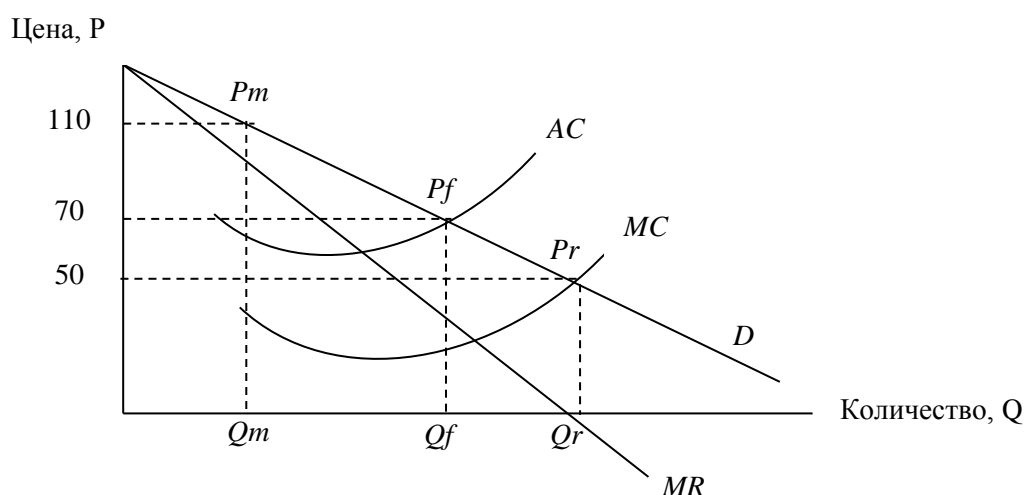


Рис. 11.11. Регулируемая монополия

Здесь регулируются цены, поскольку государственное влияние на них существенным образом улучшает социальные последствия монополии. Общественно оптимальная цена устанавливается таким образом, чтобы были учтены интересы и монополии, и нации в целом. Если монополия стремится повысить цены до максимального уровня (на графике — точка P_m , соответствующая цене 110 ден. ед.), то общество, наоборот, хочет добиться такой цены, при которой распределение ресурсов соответствовало бы их относительной эффективности (на графике — точка P_r , соответствующая цене 50 ден. ед.).

Однако этот уровень цен повлечет за собой убытки для монополии, что потребует государственных субсидий для их ликвидации, в противном

случае фирма просто закрывается. Поэтому нормальной ценой, учитывающей интересы общества и монополии, будет цена P_f , соответствующая 70 ден. ед. и находящаяся на уровне средних издержек предприятия, что позволит монополисту безубыточно вести производство.

В этой связи в экономике существуют понятия общественно оптимальной цены и цены, обеспечивающей справедливую прибыль. При общественно оптимальной цене достигается эффективность распределения ресурсов. Общественно оптимальная цена всегда равна предельным издержкам монополиста $P = MC$.

Цена, обеспечивающая справедливую прибыль, представлена ценой товара, позволяющей производителю получать нормальную прибыль, и которая равна средним издержкам производства этого товара $P = AC$.

Олигополия – модель рынка, на котором большая доля произведенных благ приходится на небольшое количество крупных фирм, что позволяет им воздействовать на их цены. Олигополия усиливает состояние конкурентного несовершенства.

Господство небольшого числа крупных фирм, конкурирующих между собой, не только не ослабляет влияния монополии, но даже усиливает монополистическое состояние отрасли. Однако все же нельзя отрасль считать полностью монополизированной, поскольку рыночная власть находится в нескольких руках.

Олигополия возникает благодаря слияниям и различным препятствиям для вступления, таким, например, как эффект масштаба, владение сырьем, дороговизна рекламы, патентная или лицензионная защита и т.п. Это наиболее сложная рыночная структура. В отличие от других рыночных структур она не имеет ясной классификации и не обладает четкой определенностью.

Существует жесткая и расплывчатая олигополия. Первая имеет место, когда на всем рынке господствуют 2–3 фирмы, вторая – когда 6–7 фирм делят 70–80% рынка, а оставшаяся часть приходится на конкурентное окружение.

Олигополия подразделяется на два вида: а) олигополия, представленная производством одних и тех же товаров; б) олигополия, при которой производятся дифференцированные, но схожие товары.

Олигополия может классифицироваться по уровню сбалансированности. Сбалансированной олигополией считается такая, где сосуществует несколько фирм одинакового размера, асимметричной – когда вокруг одного продавца-лидера сосредотачивается ряд небольших предприятий.

Немногочисленность олигополистического рынка, ограниченность его субъектного состава позволяют говорить о наличии всеобщей взаимозависимости фирм.

Олигополия может осуществляться в условиях ожесточенного соперничества фирм. Однако между фирмами могут быть достигнуты соглашения и сговор.

Основными признаками олигополии являются:

- немногочисленность предприятий, составляющих рынок;
- присутствие ценового лидера, наличие которого позволяет вместо ценовой конкуренции предприятиям отрасли ориентироваться в своей ценовой политике на цены, объявляемые ведущей фирмой;
- наличие ряда существенных барьеров, обеспечивающих трудность входа в отрасль;
- существенная товарная дифференциация для отдельных товаров и отсутствие таковой для стандартизированных товаров.

Существенный момент в понимании специфики действия олигополистического рынка – концентрация производства. Высокая концентрация производства придает конкуренции особенно ожесточенный характер. Концентрация производства часто проявляется в диверсификации, т.е. проникновении крупных предприятий в другие отрасли, не находящиеся в прямой производственной или функциональной связи с их основной отраслью.

В современных условиях монополистические формы ведения производства характеризует и степень его централизации. Под централизацией понимают объединение нескольких крупных предприятий в руках одного собственника.

Механизм олигополистического ценообразования отличен от монополистического. Его особенность заключается в наличии стимулов к согласованным действиям, иногда в сговоре. Сущность формирования цены олигополии проявляется в ломаной кривой спроса (рис. 11.12).

Предположим, что олигополистический рынок состоит из двух фирм. Тогда, если одна фирма изменит цену, второй остается либо не обращать на это внимание, либо следовать за ней, меняя цену на свой товар с учетом того, что изменение цены даст первому предприятию фору по отношению ко второму и при увеличении объема продаж и прибыли, вероятность того, что второе предприятие также изменит цену, чрезвычайно высока. В этом случае кривые спроса и предельного дохода первого предприятия D_1 и MR_1 (рис. 11.12, а) будут конкурировать с кривыми спроса и предельного дохода второго предприятия D_2 и MR_2 . В результате этой конку-

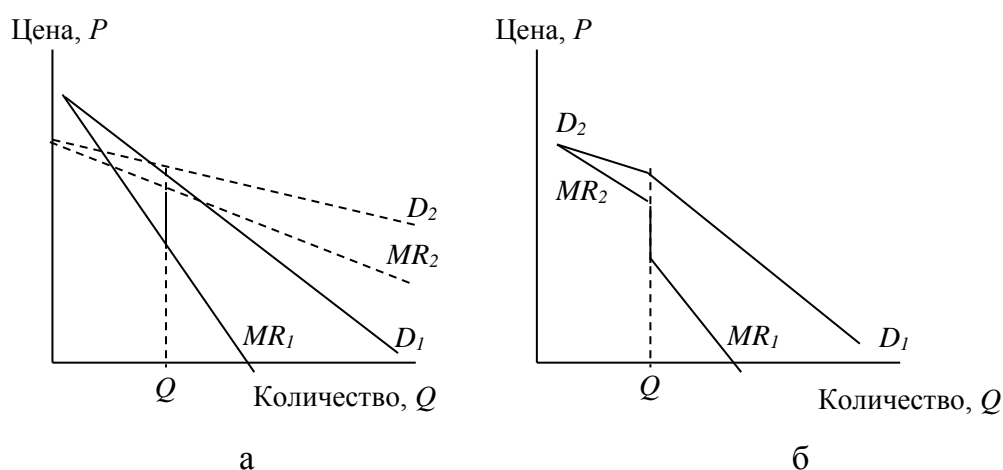


Рис. 11.12. Ломаная кривая спроса олигополистического рынка

ренции кривая спроса и предельного дохода олигополистов превратится в рыночную. Обе фирмы будут продавать товар по одной цене. Причем снижение цены первым предприятием тут же вызовет ответную реакцию со стороны второго. Как показано на рис. 11.12, б, кривая спроса олигополистического рынка примет вид D_2D_1 , а кривая предельного дохода – MR_2MR_1 . Кривая предельного дохода будет иметь разрыв, из-за различной эластичности кривых спроса двух фирм. Результатом такой ценовой политики будет отсутствие какого бы то ни было изменения в объеме рыночных продаж и цены реализации товара.

Если же фирмы достигнут между собой соглашения и будут проводить единую ценовую политику в целях максимизации общей прибыли, ситуация будет в общем схожей с чистой монополией (рис. 11.13).

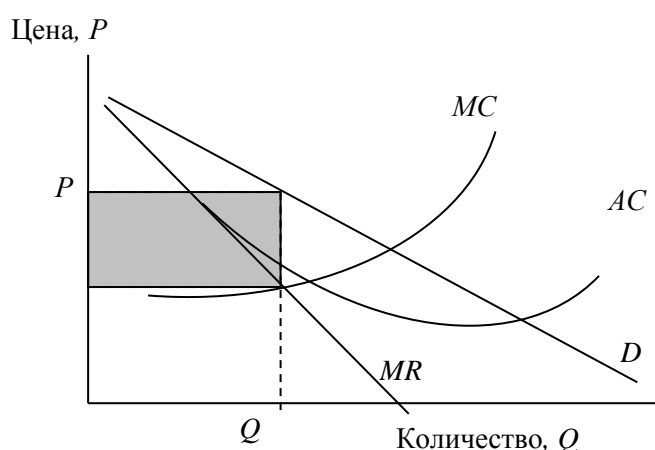


Рис. 11.13. Максимизация прибыли в результате тайного сговора олигополистов

Но поскольку такое соглашение противоречит национальной анти-монопольной политике, то все действия партнеров будут осуществляться

тайно. Каждый из участников сговора, назначая цену P , будет получать одинаковую прибыль и производить одинаковый объем товара Q . Масса прибыли олигополиста показана на рис. 11.13 заштрихованным прямоугольником. Она образуется как разница между ценой и издержками, умноженная на объем выпуска $(P - AC) \cdot Q$.

По степени ценового влияния на рынок выделяют следующие типы конкурентов: а) лидеры, имеющие 40% долю на рынке; б) претенденты на лидерство, доля которых на рынке доходит до 30%; в) «ведомые» с 20% долей на рынке; г) новички, действующие в рыночных нишах и имеющие 10% долю на рынке.

Перечисленные виды монополизма не исчерпывают все рыночные структуры. Например, может возникнуть дуополия, при которой на рынке функционируют два товаропроизводителя. Кроме того, монополизм проявляется со стороны покупателей. Так, рыночная структура с одним покупателем выступает в виде монопсонии (рис. 11.14), с двумя покупателями – как дуопсония, с несколькими крупными покупателями – как олигопсония.

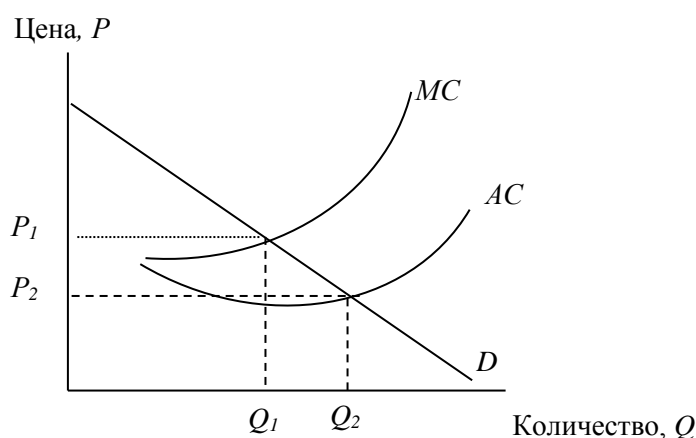


Рис. 11.14. Монопсония

Особенность монопсонии в том, что цену диктует не продавец, а покупатель. Общий случай монопсонии выглядит так: монопсонист будет покупать столько продукции Q_1 , что ее цена будет равняться предельным издержкам приобретения этой продукции. Цена, по которой он будет платить, составит P_2 . Предельные издержки MC будут отражать и отраслевые затраты и затраты по приобретению продукции с точки зрения монопсониста. Кривая средних издержек AC будет показывать затраты отрасли, связанные с предложением продукции, – кривая спроса в условиях конкуренции. Таким образом, получается, что монопсонист будет покупать продукцию по цене, ниже конкурентного рынка.

Встречается двусторонняя монополия. Она выражена противостоянием единственному продавцу (монополисту) со стороны единственного покупателя (монопсониста).

11.3. АНТИМОНОПОЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Конкуренция – наиболее эффективный рыночный механизм саморегулирования. В то же время монополизация производства представляет собой объективный процесс. Она связана с концентрацией производства и ростом размеров предприятий. Появляется власть над рынком. Это обстоятельство противоречит логике экономического развития, ибо подрывает экономический рост, снижает общую эффективность производства, ведет к проявлениям паразитизма и загнивания, тормозится научно-технический прогресс, поскольку монополии во многих случаях могут обойтись без применения технических новинок.

В целях предотвращения подобных ситуаций во многих развитых странах, в том числе и в России, введено антимонопольное регулирование. Его главная задача – сохранение баланса конкурентных и монопольных сил, ограничение крайних форм монополизма и развитие конкурентной рыночной среды. Оно направлено на демонополизацию производства и против недобросовестной конкуренции.

В Конституции России сказано: «Не допускается экономическая деятельность, направленная на монополизацию и недобросовестную конкуренцию». Антимонопольное регулирование представлено комплексом государственных экономических и административных мер, направленных на создание комфортных условий рыночной деятельности всем без исключения субъектам и недопущение его монополизации.

Антимонопольное регулирование осуществляется на основе антимонопольного законодательства путем принятия законодательных актов, нацеленных на успешное функционирование рынка. В числе наиболее популярных антимонопольных мер встречаются специальные программы по демонополизации экономики, развитию конкурентного рынка. Во многих странах законодательно закреплены допустимые уровни монополизации конкретных рынков товаров и услуг. Предприятия, нарушающие установленные нормы, подвергаются крупным штрафам, их владельцы могут быть заключены под стражу. Известен, например, случай ареста и последующего осуждения к тюремному сроку владельца американской компании «*Olgney Pepsi-Cola Bottling*» за сговор с владельцами розничной торговой сети о жесткой фиксации цен на продукцию.

Ряд регулирующих законов принят в России. В законах предусмотрен контроль над монополиями, установлены правила реорганизации, разъединения и ликвидации монополизированных компаний. Такими компаниями счи-

таются предприятия и объединения, располагающие свыше 35% долей рынка по выпускаемым товарам.

В административном порядке на нарушителей налагаются штрафные санкции. Наиболее действенны меры экономического характера, в частности, ограничение роста цен на продукцию монополии и применение гибкого налогообложения.

Антимонопольное регулирование настраивает на честную, цивилизованную конкуренцию, когда побеждают не с помощью сомнительных приемов, а низкой ценой, высоким качеством, предложением выгодных контрактов.

Становление рыночной экономики в нашей стране столкнулось с монополизмом особого рода. Он сформировался в нерыночной среде и значительно отличается от монополизма западного образца. Его сущность заключается в не имеющей аналогов управленческой и организационной монополиях, обеспечивших многоуровневую концентрацию власти.

Специфика российского монополизма – в узкой предметной специализации производства, поэтому требуется существенное расширение не столько деконцентрации производства, сколько номенклатуры выпускаемых изделий. Нужны объективные оценки к подходам разгосударствления и децентрализации производства, роли крупных предприятий в современной российской экономике. В противном случае может произойти подрыв их эффективности и конкурентоспособности.

Требуют своего решения проблемы усиления регулирования естественных монополий, что обусловлено высокими тарифами на транспорте и в энергетике.

Стратегия демонополизации и стимулирования конкуренции базируется на следующих подходах:

- ликвидация барьеров входа на рынок; к наиболее существенным барьерам относятся: экономические, административные, возникающие вследствие проведения определенной политики уже существующими на рынке структурами, созданные в процессе вертикальной и горизонтальной интеграции, связанные с ограниченной емкостью рынка, вызванные ограниченностью природных ресурсов и необходимостью охраны окружающей среды, криминального характера.

- регулирование деятельности компаний непосредственно на рынках естественно-монопольных отраслей базируется на двух подходах: первый – регулирование нормы прибыли монополий, второй – регулирование тарифов посредством ограничения величины ожидаемых издержек;

- прямое или косвенное декретирование цен, инвестиций, денежных потоков на фоне национализации естественных монополий; установлено, что

национализация не всегда эффективна при решении проблемы контроля над деятельностью монопольных отраслей;

– организация конкурсов, аукционов с целью создания условий конкурентной борьбы за монопольный рынок – простой и эффективный механизм раскрытия частной информации производителей, а также подчинения их деятельности запросам потребителей.

На российском рынке наиболее часто используются административные меры и антимонопольное законодательство. Административный механизм обеспечивает эффективное применение способов воздействия на монополизированное производство. Здесь часты случаи антимонопольной профилактики, санации, конкурсного управления и банкротства. Одновременно государство проводит активную внешнеторговую политику, обеспечивая относительно равные условия конкурентного присутствия иностранных фирм на российских рынках.

Цель антимонопольного законодательства состоит в регулировании отраслевой структуры посредством прямого запрета слияния компаний, доминирующих на рынке. Согласно существующему законодательству рыночная доля хозяйствующего субъекта не может превышать 35%. В противном случае Государственный комитет Российской Федерации по антимонопольной политике может принять решение о разукрупнении предприятия, принудительном разделении его на несколько частей, взыскании крупного штрафа с нарушителя.

С целью контроля рыночной доли хозяйствующих субъектов в стране с 1991 г. утвержден Государственный реестр Российской Федерации объединений и предприятий-монополистов. В нем ежегодно отражаются предприятия, производящие 35% и более продукции на каком-либо товарном рынке. Для таких предприятий действует специальная процедура установления цен и тарифов. В ней помимо специальных департаментов и комитетов участвуют и депутаты Государственной Думы.

Необходимость использования антимонопольного законодательства диктуется общественными интересами, поскольку только так можно добиться обеспечения потребителей качественными товарами по относительно приемлемой цене.

В последние годы широкое распространение получило социальное регулирование. Если до этого мы обсуждали в основном проблемы экономического регулирования, то теперь акцент переносится на физические характеристики самих товаров и условия их производства. Например, созданы различные государственные структуры для контроля за обеспечением наемных рабочих относительно безопасными условиями труда, выполнением трудового законодательства, соблюдением мер по охране окружающей среды.

Таким образом, смысл социального регулирования заключается исключительно в перспективном создании благоприятных условий для будущих поколений. Это тем более важно, что сегодня мировая экономическая система находится на критическом этапе своего развития.

Российская антимонопольная политика сегодня – не только предмет дискуссий. На самом высоком уровне обсуждается возможность смягчения правового регулирования слияний, пересмотра перечня злоупотреблений доминирующим положением и отмены реестра компаний, имеющих на рынке долю свыше 35%.

Для прогнозирования монополистического поведения фирм используется индекс Герфиндаля. Он основан на степени концентрации рынка в руках одной или нескольких фирм. Он определяется путем возведения в квадрат процентных долей рынка каждой из фирм и суммирования полученных результатов:

$$H = P_1^2 + P_2^2 + P_3^2 + \dots + P_n^2,$$

где H – индекс Герфиндаля; $P_1, P_2, P_3, \dots, P_n$ – доли фирм на рынке, которые суммируются в порядке убывания: P_1 – самая крупная к объему всего рынка, P_n – самая мелкая.

Например, если предложение какого-либо товара обеспечивают четыре фирмы с рыночными долями 60, 25, 15 и 5%, то $H = 3600 + 625 + 225 + 25 = 4475$.

В случае чистой монополии, когда отрасль состоит из одной фирмы, индекс Герфиндаля будет равен 10 000, потому что $P_1 = 100\%$, а $H = 100^2 = 10\,000$. Если олигополистическая отрасль представлена двумя фирмами, то $H = 50^2 + 50^2 = 5\,000$. В случае совершенной конкуренции, когда отрасль состоит, скажем, из 100 фирм, $H = 1^2 + 1^2 + 1^2 + \dots + 1^2 = 100$. В нашем случае индекс Герфиндаля показывает, что степень концентрации власти близка к 50%.

Индекс Герфиндаля реагирует как на рыночную долю, занимаемую отдельной фирмой, так и на количественный состав рынка. Если не принимать в расчет индекс Герфиндаля, то можно подумать, что отрасль, состоящая из 4 фирм, более концентрирована, нежели отрасль, включающая 6 фирм. Однако, приняв в расчет P , можно получить совершенно иное представление об отрасли. Например, в отрасли из 4 фирм каждое предприятие владеет равной долей рынка, тогда $H = 20^2 + 20^2 + 20^2 + 20^2 = 1\,600$

В отрасли же, состоящей из 6 фирм, у одной $P = 50\%$, у остальных – по 10%, индекс Герфиндаля будет $H = 50^2 + 10^2 + 10^2 + 10^2 + 10^2 + 10^2$.

Таким образом, отрасль с шестью фирмами будет обладать большей степенью концентрации власти, нежели состоящая из 4 фирм, но не имеющая доминирующего предприятия.

Индекс Герфиндаля используется с базовыми значениями. Концентрация рынка считается низкой, если H не превышает 1 000. Признаком высокой концентрации, считается рынок, имеющий $H > 1\ 800$.

Сила монопольной власти характеризуется показателями, учитывающими количество фирм в отрасли и долю каждой фирмы на рынке или общую долю нескольких самых крупных фирм: доля трех фирм, пяти фирм, семи фирм. Если в отрасли действует одна чистая монополия, то можно говорить об абсолютной власти данной монополии.

Для измерения силы монопольной власти используется индекс Лернера, выраженный формулой

$$L = \frac{(P - MC) \cdot Q}{P \cdot Q}$$

где L – индекс монопольной власти; P – монопольная цена; MC – предельные издержки; Q – количество продукции.

Если монопольная цена 1 т продукции составит 400 р., издержки на ее производство 300 р., а объем продаж – 600 т, то индекс монопольной власти будет равен 25%:

$$(L = \frac{(400-300) \cdot 600}{400 \cdot 600} = \frac{60000}{24000} = 0,25)$$

Величина L находится в интервале между 0 и 1. В условиях совершенной конкуренции, когда $P = MC$, индекс Лернера равен 0. В условиях монополии – 1.

Чем больше разрыв между монопольной ценой и издержками, тем больше сила монопольной власти, которая характеризуется долей прибыли в объеме реализованной продукции.

Каждая компания вырабатывает свою конкурентную позицию, т.е. систему действий, направленных на достижение своих целей. Прежде всего появляется желание добиться ведущего положения на рынке, монополизировать его. Практика, однако, показала, что ни одной компании не удастся полностью утвердить свою власть над рынком. В связи с этим американский ученый Дж. Гэлбрейт выдвинул теорию «уравновешивающих сил». Утверждается, что монополии не могут полностью реализовать свою власть над рынком, так как им противостоят «уравновешивающие силы»: профсоюзы, фермерские организации, общества потребителей, антимонопольная политика государства.

В экономике России еще не до конца преодолена советская практика, когда каждая отрасль была представлена 15–20 крупными предприятиями. Это приводило к утрате конкурентоспособности. Чрезмерно монополизирован бизнес в регионах страны. Как правило, и сейчас в отрасли доминирует

какая-либо одна группа, для возможных конкурентов создаются неравные условия.

Важным способом укрепления российского бизнеса является централизация капитала. Ее особенность заключается в объединении нескольких капиталов в один или поглощении одного капитала другим. Здесь ведущую роль играет государство, ибо без его участия невозможно добиться максимального эффекта в стимулировании экономической мощи капитала. Сегодня государство контролирует около 50% активов и такой же объем производства ВВП.

Например, по состоянию на 2017 г., в структуре капитала ПАО «ФСК ЕЭС» 80,13% акций находятся во владении государства (Федеральное агентство по управлению государственным имуществом). Общий объем присутствия государства в экономике страны увеличивается. Вклад его и госкомпаний в ВВП вырос с 35% в 2005 г. до 70% в 2015 г.

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

1. Равновесие производителя в условиях совершенной конкуренции:
 - конкуренция и рыночное равновесие;
 - значение конкуренции для формирования рыночных структур;
 - сущность и признаки рынка совершенной конкуренции;
2. Рынок несовершенной конкуренции:
 - понятие рынка несовершенной конкуренции;
 - монополистическая конкуренция;
 - олигополия;
3. Роль конкуренции в развитии рыночной экономики:
 - конкуренция как центральное звено рыночного механизма;
 - конкурентная позиция и конкурентоспособность товара;
 - формы и методы конкуренции.
4. Монополизм и антимонопольное регулирование:
 - предпринимательская, государственная и естественная монополии;
 - демонополизация экономики как фактор упрочения рыночных отношений;
 - антимонопольное регулирование.

Рекомендуемая литература

- Конституция Российской Федерации. М., 2013. Ст. 8, 34.
О защите конкуренции. Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ // СПС «Консультант Плюс / URL:// <http://rulaws.ru/laws/Federalnyy-zakon-ot-26.07.2006-N-135-FZ/>

Сидоров В.А. Экономическая теория: учебник для вузов. [Электронный ресурс]: электронное учебное издание. / В.А. Сидоров [Электрон. дан. (12 Мб)]. – Майкоп: ООО «ЭЛИТ», 2014. - 1 элек-трон. опт. диск (CD-ROM)/ С. 193– 212.

Информационно-правовой интернет-портал «Гарант» / URL://<http://base.garant.ru>

Решebник по экономике. URL: http://eruditege.ru/blog/zadacha_na_temu_konkurencija_i_monopolija/2010-01-06-2

Темы рефератов и докладов

1. Конкуpентные и неконкуpентные рынки.
2. Методы оценки рыночной структуры.
3. Монополия в условиях равновесия.
4. Монополизм в экономике России.
5. Развитие конкурентной среды в экономике России.
6. Ценовая и неценовая конкуренция.

Термины и понятия

Вход в отрасль	Монополистическая конкуренция
Выход из отрасли	Монопольная власть
Двусторонняя монополия	Монопсония
Дуополия	Олигополия
Дуопсония	Олигопсония
Индекс монопольной власти	Признаки несовершенной конкуренции
Картель	Признаки совершенной конкуренции
Концерн	Рыночная структура
Конкуpентное равновесие	
Конкуpентное несовершенство	

Контрольные вопросы и задания

1. Каковы признаки рынка совершенной конкуренции?
2. В чем состоят достоинства и недостатки совершенной конкуренции?
3. Чем отличается несовершенная конкуренция от совершенной?
4. Что понимается под конкурентным рыночным равновесием?
5. Как связаны между собой несовершенная конкуренция и монополизм?
6. Каковы основные показатели монополизации экономики?
7. В каких организационных формах проявляются монополии?
8. На какие виды подразделяется несовершенная конкуренция?
9. Какими методами монополии осуществляют контроль над ценами?
10. Какие различия можно обнаружить между олигополистической и монополистической конкуренцией?
11. В чем сила монопольной власти?
12. Функция общих издержек компании имеет вид: $TC = 2Q + 10$, функция спроса на продукцию компании имеет вид $Q = 100 - 4P$. Найдите параметры рыночного равновесия для случаев совершенной конкуренции и монополии.

13. Используя приведенную ниже таблицу, определите валовой и предельный доход для каждого уровня продаж:

а)

Цена, руб.	Требуемое количество	Валовой доход	Предельный доход
6	0		
6	1		
6	2		
6	3		
6	4		
6	5		
6	6		

б)

Цена, руб.	Объем спроса, ед.	Валовой доход	Предельный доход
15	0		
14	1		
13	2		
12	3		
11	4		
10	5		
9	6		
8	7		
7	8		
6	9		
5	10		

- начертите кривые спроса и предельного дохода по таблицам а и б;
- установите и объясните взаимосвязи между ними;
- сделайте вывод о структуре отраслей;
- объясните, почему в случае (б) предельный доход меньше цены;
- определите, какой объем продукции произвела бы стремящаяся к максимизации прибыли фирма в обоих случаях.

12. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ БЛАГА

Экономические блага удовлетворяют потребности людей, приносят им пользу, делают жизнь человека более осмысленной и прекрасной. Величина экономических благ зависит от многих параметров. Поэтому отношения людей по поводу присвоения благ являются важнейшим объектом изучения экономической теории.

Основные вопросы темы

- 1 Экономическая система как производитель благ.
- 2 Понятие блага и классификация благ. Экономические блага.
- 3 Взаимозаменяемость и взаимодополняемость благ.

12.1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА КАК ПРОИЗВОДИТЕЛЬ БЛАГ

Экономическая система обеспечивает не только производство, но и движение реальных экономических благ. Границы возможностей экономической системы по части воспроизводства благ определяют ее техническая, технологическая и ресурсная оснащенность. Важную роль в возможностях экономической системы по производству благ играет ее экономический потенциал.

Под экономическим потенциалом понимается совокупная способность экономики страны выпускать товары и услуги, удовлетворять запросы населения, общественные потребности, обеспечивать развитие производства и потребления, решать другие задачи экономического и социального развития.

Экономический потенциал страны определяется ее природными ресурсами, средствами производства, трудовым и научно-техническим потенциалом, а также накопленными на своей территории и за рубежом материальными и другими ценностями.

Экономический потенциал определяется состоянием, размерами и динамичностью производства, его инфраструктуры, наличием резервов, объемами природных ресурсов и других элементов национального богатства, культурно-техническим уровнем и мобильностью кадров.

Экономический потенциал страны обусловлен численностью рабочей силы и объемом производства в расчете на одного работника. Следовательно, большое значение в формировании экономического потенциала имеет не только уровень технологии и капиталовооруженность труда, но и качество трудовых ресурсов, степень их квалификации, численность. Словом, все то, что характеризуется как производительность труда. Чем выше производительность труда, при прочих равных условиях, тем выше экономический потенциал страны.

Для характеристики экономического потенциала используется целый ряд показателей, ведущими среди которых являются валовой внутренний продукт, валовой национальный продукт, чистый национальный продукт, национальный доход и некоторые другие.

Один из обобщающих показателей эффективности общественного производства – показатель производительности труда. Производительность труда – плодотворность, эффективность производственной деятельности людей. Она измеряется количеством потребительных стоимостей, созданных в единицу времени, или величиной времени, затрачиваемого на единицу продукта труда. Поэтому уровень производительности труда – важнейший показатель развития производительных сил общества.

Повышение производительности труда означает экономию живого и овеществленного труда, т.е. снижение общественно необходимого времени на производство единицы товара, снижение его стоимости. В системе национального счетоводства уровень производительности труда определяется отношением валового внутреннего продукта в рыночных ценах к среднегодовой численности активного населения. Производительность общественного труда – интенсивный фактор развития экономики.

В практике для оценки внутреннего экономического потенциала используют национальное богатство, валовой внутренний продукт, трудовые и природные ресурсы.

Национальное богатство – основа материального и культурного развития общества, предпосылка и результат расширенного воспроизводства, необходимое условие повышения жизненного уровня народа. Под национальным богатством страны понимается совокупность материальных благ, созданных трудом предшествующих поколений и вовлеченных в процесс воспроизводства природных ресурсов, которыми располагает общество на определенный момент времени.

В национальном богатстве воплощаются накопленные всеми предшествующими поколениями материальные блага и результаты текущего производства. В состав национального богатства входят:

- основные производственные фонды, в том числе здания, сооружения, машины и оборудование, транспортные средства, передаточные устройства, рабочий и продуктивный скот и др.;
- основные непроизводственные фонды, в том числе жилые здания, здания, сооружения и оборудование учреждений образования, здравоохранения, социального обеспечения, культуры, искусства, спорта, туризма и отдыха и т.п.;
- материальные оборотные средства в сфере материального производства;

- запасы и резервы в сфере производства и сфере услуг;
- государственные резервы средств производства и предметов потребления;
- предметы длительного пользования, т.е. со сроком службы, превышающим один год, у населения;
- различные материальные активы, принадлежащие иностранным гражданам, фирмам и корпорациям на территории страны.

Общее представление о масштабах национального богатства можно получить по данным, приведенным в табл. 12.1.

Таблица 12.1

Национальное богатство некоторых стран, 2012 г.¹

Страна	Общий объем, трлн дол	Элементы богатства в % к общему объему		
		человеческий	природный	воспроизводимый
США	2017,6	77	4	19
Россия	10,5	50	40	10
Япония	70,1	68	1	31
Китай	25,1	77	7	16
Германия	45,1	75	1	23
Великобритания	39,9	79	2	19
Франция	35,7	74	3	23
Италия	29,2	73	12	13
Бразилия	14,8	58	20	22
Канада	17,4	69	11	20

Источниками национального богатства являются: 1) труд и интеллект народа – это главный, решающий источник национального богатства; 2) блага, взятые у других народов (либо в качестве неэквивалентного обмена, либо в результате прямого грабежа); 3) блага дарованные природой и принадлежащие исключительно данному государству.

Национальное богатство каждой страны создается непосредственно трудом, поэтому численность населения, его активность в производстве общественного продукта относятся к основному фактору развития экономики. В современном мире большая часть трудовых ресурсов сосредоточена в развивающихся странах (табл. 12.2).

Наиболее значительные размеры трудовых ресурсов приходятся на Китай, Индию, Индонезию и Бразилию – всего около 1100 млн чел. Это составляет примерно 46 совокупных трудовых ресурсов мира. Среди индустриально развитых стран по потенциалу трудовых ресурсов лидируют США, Япо-

¹ Сколько стоит Россия: 10 лет спустя. М.: ФБК Институт стратегического анализа, 2014.

ния, Германия, Великобритания, Франция. Здесь сосредоточено больше высококвалифицированных кадров, чем где бы-то ни было в мире.

Таблица 12.2

Население и численность занятых в мировой экономике, 2017 г., млн. чел.¹

Регион	Численность населения	Численность занятых	Доля занятых в общей численности населения, %
Страны с развитой экономикой	897	402	44,8
В том числе			
США	326	139	42,6
Япония	127	65	51,3
Западная Европа	413	189	46,1
Латинская Америка	648	198	38,1
Азия	4481	1720	38,4
Северная Африка	228	77	33,8
Южная Африка	63	13	20,1
Восточная Европа	292	129	44,3
Россия	147	726	49,0

По количеству отработанных в год часов во главе всех стран мира находится Южная Корея – 2447 ч., затем Чехия – 1980 ч., Словакия – 1978 ч., Греция – 1824 ч., США – 1815 ч. Россия по этому показателю занимает 24-е место в мире, имея в активе 1736 ч. К слову сказать в странах Западной Европы на одного трудящегося приходится от 1300 до 1800 рабочих часов в год, так что, мы находимся не в самом худшем положении. Важно распорядиться правильно и эффективно имеющимся фондом рабочего времени.

Оценка экономического потенциала по стоимости ВВП показывает, что несомненным лидером являются США. На второе место вышла Япония, вслед за ней – европейские страны. По абсолютным объемам производства ВВП Россия занимает только 46-е место (табл. 12.3).

Исследование динамики производительности труда в мировом масштабе показывает, что примерно 20 лет после Второй мировой войны производительность труда увеличивалась достаточно высокими темпами – в среднем 3% в год. Затем в период 1965–1975 гг. эти темпы значительно сократились. В динамике производительности труда наступил наиболее неблагоприятный этап, охвативший 1975–1981 гг. В 1980-е гг. последовало некоторое оживле-

¹ Main Economic Indicators. OECD. 2017; World development report 2017. Building Institutions for markets. The World Bank. Washington, 2017.

ние в темпах роста производительности труда. И, наконец, в 1990-х гг. снова наступило некоторое снижение темпов роста производительности труда.

Таблица 12.3

Основные показатели экономического потенциала по странам мира, 2016 г.¹

Страна	ВВП, млрд. дол.	Доля в промышленном производстве, %	Доля в аграрном производстве, %	Доля в расходах на НИОКР, %
США	18569	10,4	8,0	3,0
Япония	5238	3,5	3,0	4,0
Германия	3980	3,2	3,0	3,0
Франция	2734	1,4	3,0	2,5
Великобритания	2786	1,5	1,0	2,0
Италия	2235	1,4	3,0	1,5
Швейцария	496	0,7	0,5	3,0
Китай	21292	24,4	24,0	1,0
Индия	8662	6,9	11,0	1,0
Россия	3800	3,6	2,0	0,5
Бразилия	3141	1,9	2,0	0,5

По уровню производительности труда Россия сегодня близка к таким странам, как Пакистан, Латвия, Сербия, Румыния, Шри-Ланка.

Сопоставление уровня производительности труда в промышленности России с другими странами свидетельствует о нашем значительном отставании. Существенно увеличился разрыв с Соединенными Штатами Америки. Сегодня средний уровень производительности труда в промышленности России по сравнению с США составляет 23%.

По ВВП на душу населения Россия относится к группе стран со средним уровнем развития, таким как Мексика, Бразилия, Турция, где данный показатель находится в интервале 6-9 тыс. долл. на душу населения по методике МВФ. Примечательно, что российский ВВП практически соответствует среднемировому, который составляет 7,63 тыс. долл. на душу населения.

По странам Еврозоны среднедушевой ВВП составлял в 2001 г. 25,1 тыс. долл., что превосходит российский уровень почти в 3,5 раза. Однако уровень сопоставлений здесь может содержать ошибки из-за качественных характеристик достигнутого уровня жизни. Понятно, что в России, в силу накопленного за время реформ отставания, он значительно ниже. В то же время, подобного рода сравнения занижает роль России в современной ми-

¹ National Accounts Statistics. UN. N.Y., 2016.

ровой экономике, где определяющее значение имеют абсолютные объёмы ВВП и качественное состояние технологического и кадрового потенциала. По этому показателю Россия находится в первой десятке стран мира (табл. 12.4).

Таблица 12.4

ВВП России в сравнении с другими странами¹

Страна	2005 г.	2010 г.	2015 г.	2017 г.
США	44 208	48 309	55 805	58 952
Китай	1 752	4 478	7 989	8 833
Япония	35 791	43 095	32 485	35 793
Индия	748	1 429	1 617	1 875
Германия	34 769	41 876	40 996	43 269
Франция	36 209	42 249	37 675	39 126
Великобритания	40 162	38 594	43 770	43 699
Италия	32 066	35 969	29 866	30 995
Бразилия	4 815	11 297	8 670	7 495
Россия	5 688	11 382	9 054	8 864

Данные таблицы 12.4 объективно свидетельствуют, что экономики США и Китая представляет собой наиболее устойчивые системы. При этом темпы роста китайской экономики существенно опережают американские.

Общую оценку возможностей различных экономических систем по производству благ можно получить, анализируя данные табл. 12.5. Они показывают, что наибольшие возможности в производстве экономических благ имеют США. Они по объёму производимого продукта почти в три раза опережают Японию, пять раз Германию, девять раз Россию. Однако наилучшие перспективы, все же имеет Япония. В последнее десятилетие XX в. она имела наивысшие темпы роста производительности труда и промышленного производства.

В России ситуация хотя и сложная, но постепенно улучшается. К 2017 г. удалось достичь значительного снижения инфляции, повышения доходов населения. Все большее значение приобретают отрасли, производящие услуги. На их долю приходится 54% ВВП. Меняется структура промышленности, однако структурные диспропорции продолжают оставаться. Сокращается доля высокотехнологичных отраслей. По сравнению с 1992 г. доля ма-

¹ Main Economic Indicators. OECD, May, 2017.

Общая характеристика некоторых экономических систем мира

Показатели	Годы				
	1929	1938	1950	1990	2000
1. ВВП в сопоставимых ценах, млрд. долл.					
США	1400	1315	2175	7475	10000
Канада	98	92	140	680	850
Япония	187	257	222	3115	3500
Германия	380	530	430	1815	2160
Франция	290	280	300	1340	1610
Россия	275	350	525	2010	1265
2. Среднегодовые темпы прироста ВВП, %					
США	3,1	-0,7	3,9	2,6	3,0
Канада	4,0	-0,7	3,3	2,7	2,3
Япония	3,9	3,6	-1,1	4,0	1,2
Германия	1,3	3,8	-1,6	2,2	1,8
Франция	1,9	-0,4	0,5	2,4	1,9
Россия	1,3	2,7	3,2	0,5	-4,5
3. Рост производительности труда, раз (1990г.=1)					
США	1,8	1,7	2,1	4,1	4,9
Канада	1,6	1,4	1,6	3,7	4,2
Япония	2,0	2,5	2,0	17,5	18,7
Германия	1,3	1,7	1,3	4,2	4,8
Франция	1,7	1,6	1,8	5,8	6,7
Россия	1,4	1,5	2,1	5,4	3,8
4. Рост промышленного производства, раз (1900г. = 1)					
США	3,1	2,5	4,2	17,1	23,1
Канада	4,2	3,6	9,4	68,0	90,0
Япония	3,8	42,9	2,7	91,8	94,1
Германия	2,0	2,7	3,2	19,8	21,6
Франция	2,0	1,9	2,3	11,1	12,7
Россия	2,0	2,6	4,1	22,9	12,4

шиностроения снизилась с 23,8% до 20,9%, легкой промышленности – с 5,2 до 1,7%. В тоже с 9,9 до 11,2%емя возросла доля нефтедобывающей промышленности, цветной металлургии – с 7,3 до 10,9%, черной – с 6,7 до 8,1%. Таким образом, для наращивания производства экономических благ в стране есть все предпосылки. Начата диверсификация производства, обеспечена стабильность общеэкономических условий хозяйствования, созданы условия для рыночной трансформации экономики, обеспечена прозрачная и долгосрочная тарифная политика государства в сфере естественных монополий при их реформировании.

Общетеоретическим моментом, определяющим возможности экономических систем в производстве экономических благ, является их способность обеспечить рост совокупного продукта.

Под совокупным продуктом обычно понимается количество экономического блага, произведенное с использованием некоторого количества переменного фактора. В качестве переменного фактора могут выступать труд, земля, капитал, предпринимательская способность. Все зависит от ресурсного их обеспечения и воспроизводственных возможностей экономической системы.

Различные комбинации переменного фактора при строго заданной величине других факторов дают возможность экономической системе обеспечить производство большего или меньшего объема благ в рамках границ, очерчиваемых техническим прогрессом. Проиллюстрируем эту мысль на графике (рис. 12.1).

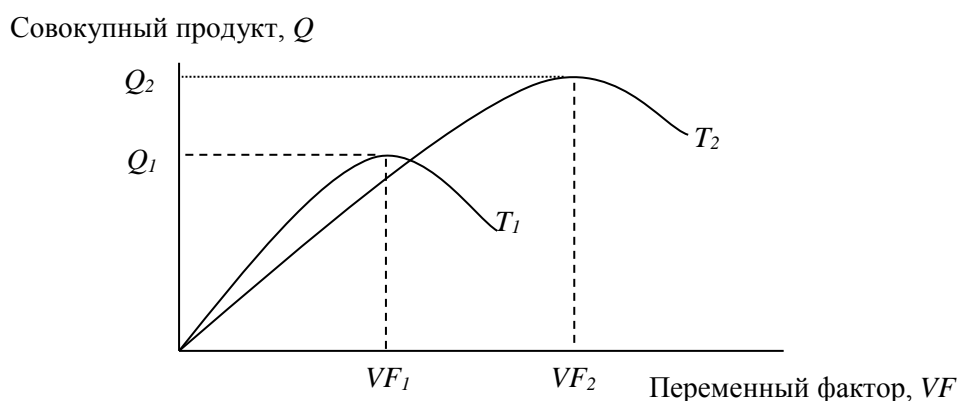


Рис. 12.1. Возможности различных экономических систем в производстве совокупного продукта

Предположим, что максимально возможное использование переменного фактора VF_1 в первой экономической системе T_1 достигнуто при объеме совокупного продукта Q_1 , при этом использовалась традиционная для данной системы технология. В другой аналогичной экономической системе T_2 осуществлен переход к новой технологии, обеспечившей увеличение количества используемого переменного фактора VF_2 . В свою очередь это повлекло за собой увеличение производства совокупного продукта до уровня Q_2 .

12.2 ПОНЯТИЕ БЛАГА И КЛАССИФИКАЦИЯ БЛАГ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ БЛАГА

Экономическая система направлена на получение благ. Блага создаются в движении. Они проходят периоды производства, распределения, обмена и потребления. Постоянное повторение этого процесса называется воспроизводством. Каждый из периодов считается фазой воспроизводства.

Само воспроизводство может быть простым (при неизменном объеме) и расширенным, когда объем произведенных благ растет. В современных условиях характерным является расширенное воспроизводство.

Благами считают все то, что способно удовлетворять потребности людей, приносить им пользу, доставлять удовольствие. Можно сказать и так: благо есть то, к чему стремится человек, то, что ему нужно. Оно заключено в полезности объекта, в его ценности для индивидов и общества. А. Маршалл пишет: «За отсутствием какого-либо краткого общеупотребительного термина, охватывающего все желаемые нами вещи или вещи, удовлетворяющие человеческие потребности, мы можем использовать для этой цели термин «блага»¹.

По своему составу блага чрезвычайно разнообразны. Прежде всего их подразделяют на экономические и неэкономические. Экономическими именуют блага, получаемые в результате производственной деятельности. Их отличает недостаточность по сравнению с потребностями. Не все блага такого рода являются доступными. К ним относится положение о редкости, так как большинство ресурсов, из которых они изготовлены, ограничены в своих масштабах.

Блага, которые имеются в достаточном количестве для удовлетворения потребностей человека, называются неэкономическими. Для их изготовления не требуется создавать предприятий.

Экономические блага включают производственные ресурсы и предметы потребления. Вместе с тем они имеют промежуточное и конечное назначение. Ресурсы можно классифицировать как материальные (сырье, материалы, топливо) или человеческие (рабочая сила, управление). Предметы потребления воплощают блага первой необходимости (как, например, продукты питания, жилье, одежда, обувь) и предметы роскоши.

В зависимости от того, требуют ли блага дополнительных затрат на их доведение до потребителя, их можно дифференцировать на конечные и промежуточные.

Конечными являются блага, которые не нужно дополнительно преобразовывать для потребления. К ним относятся все предметы потребления – одежда, обувь, посуда, мебель. Промежуточными – все косвенные, нуждающиеся в дополнительных усилиях по доведению до уровня, пригодного к потреблению. Это – энергия, сырье, топливо.

В состав экономических благ входят частные и общественные блага. В зависимости от степени доступности (собственности) благ и характера

¹ Маршалл А. Принципы политической экономии. М., 1984. Т. I. С. 112.

их использования экономическими агентами различают следующие их виды.

Частные блага – это такие блага, которые доступны только одному субъекту, и его использование исключает возможность потребления его другими субъектами. Например, расческа, зонт, пара обуви, находящиеся в чьей-либо собственности, автомобиль, телевизор, жилье, одежда. Расходы по их изготовлению несут предприниматели.

Общественные блага – это такие блага, доступ к которым не может быть ограничен, а их потребление может осуществляться одновременно многими субъектами, независимо от того, платят они за него или нет. К ним можно отнести знания, национальную безопасность. Общественные блага представляют собой выгоды и преимущества, действия и структуры, которые могут использоваться не только определенными гражданами, но и всем обществом, причем потребление одних групп населения не может осуществляться за счет ущемления прав других слоев. Можно сослаться, например, на обеспечение полицией и вооруженными силами безопасности граждан, эффективную систему здравоохранения, развитую систему образования. Такие блага создаются и поддерживаются главным образом за государственный счет.

Блага «общие ресурсы» – это специфические блага, которые доступны всем, но потребляются они только одним субъектом. Ими могут быть грибы в лесу, птицы в небе, рыба в реке.

Блага «естественные монополии» – это специфические блага, доступные одному субъекту, а пользоваться им могут одновременно многие. В качестве примера можно привести систему кабельной сети, трубопроводные системы.

Экономическими благами являются товары и услуги. Товар есть предмет купли-продажи. Чтобы находиться в таком качестве, он должен обладать двумя свойствами: 1) быть потребительной стоимостью, т.е. иметь способность удовлетворять потребности покупателя; 2) выступать стоимостью, передаваться в руки потребителя только за плату. Вещь может стать или не стать товаром. Она не превращается в товар, если изготовлена для собственного потребления, тогда она имеет свойство лишь потребительной стоимости. Но она может быть выставлена на продажу и с этого момента становится товаром и приобретает добавочное свойство стоимости. В современных условиях вещи производятся в своей основной массе как товары.

Услугами являются блага, представленные не в форме вещей, как товары, а в виде действия. Их нельзя накопить, поскольку они полностью потребляются непосредственно в момент их производства.

Одним из первых исчерпывающую классификацию благ дал А. Маршалл. Ее можно выразить следующим образом (рис. 12.2).

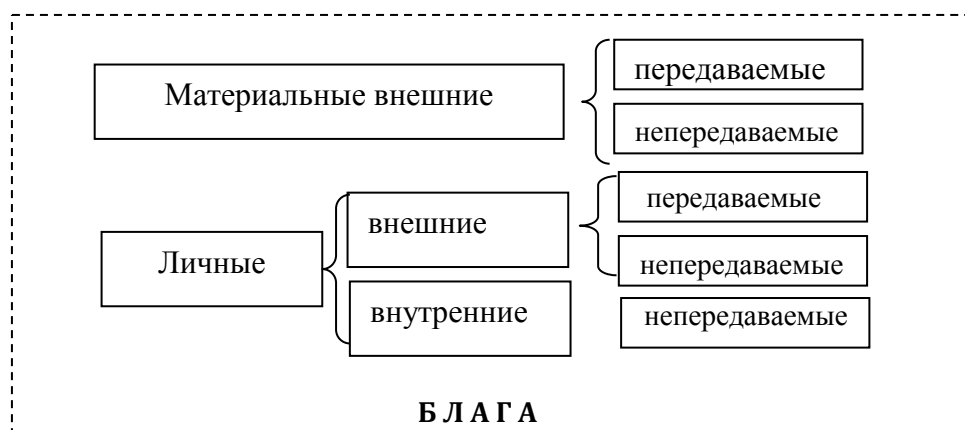


Рис. 12.2. Классификация благ А. Маршаллом

Материальными являются блага, состоящие из полезных материальных вещей и из всех прав на владение, использование материальных вещей, извлечение из них выгоды, или получение от них выгоды в будущем. Они включают естественные дары природы, землю, воду, воздух, климат, а также продукты сельского хозяйства, добывающую и обрабатывающую промышленность, рыболовство, здания, машины, инструменты, закладные и прочие долговые обязательства, доли в разных компаниях, авторские права, права пользования, наконец, возможность путешествовать, получать доступ к просмотру красивых мест и т.д. Последние, кстати, представляют собой удобства, получаемые человеком, и оцениваются в соответствии с его личностными качествами.

Нематериальные блага распадаются на внешние и внутренние. Поскольку они ориентированы на внутренний мир человека, то получили название личных. Те блага, которые заключены в самом человеке, называются внутренними. Они зависят от его собственных качеств, а также способностей к действиям и наслаждениям. Таковы, например, деловые способности, профессиональное мастерство, способность получать удовольствие от чтения и музыки.

Внешние блага охватывают отношения, благотворные одновременно и для самого человека, и для окружающих его людей. Это, в первую очередь, деловая репутация, связи торговцев и лиц свободных профессий.

Передаваемые и непередаваемые блага содержат ту часть деловой репутации человека, которая зависит от личного доверия к нему и которая либо может быть передана, либо нет в виде составного элемента его репутации. Сюда же можно отнести и благоприятные климатические условия,

дневной свет, воздух, гражданские привилегии и права, возможность пользования общественной собственностью.

Даровыми являются те блага, которые доставляются природой без всяких усилий человека. С понятием блага тесно связано понятие богатства. Богатство следует рассматривать как наличие у человека материальных благ, которыми он владеет, и личных внешних благ¹.

Современное представление о системе благ дает рис. 12.3.



Рис. 12.3. Система жизненных благ

Наряду с благами экономике приходится иметь дело с антиблагами, со всеми теми действиями и структурами, которые составляют опасность или в состоянии нанести вред обществу. Типичными антиблагами являются отходы атомных электростанций и загрязнение окружающей среды. С ростом масштабов производства подобные негативы накапливаются. Их преодоление становится первоочередной задачей общества.

12.3. ВЗАИМОЗАМЕНЯЕМОСТЬ И ВЗАИМОДОПОЛНЯЕМОСТЬ БЛАГ

Важным фактором удовлетворения индивидуальных и общественных потребностей является способность благ заменять отсутствующие и до-

¹ Маршалл А. Указ. соч. М., 1984. Т. I. С. 112–115.

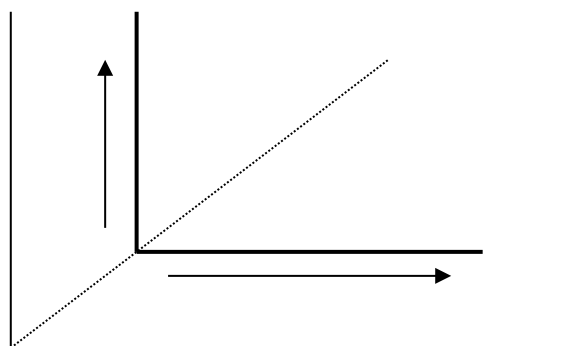
полнять имеющиеся. В связи с этим рассмотрим взаимодополняемые и взаимозаменяемые блага.

Взаимодополняемыми благами (их еще называют комплементарными) являются такие пары благ, для которых существует обратное соотношение между ценой на одно благо и спросом на другое благо. Например, магнитофоны и аудиопленки или аудиодиски к ним, видеомагнитофоны и телевизоры, фотоаппараты и фотопленка, автомобили и бензин, а также многие другие пары товаров. Снижение цен на первые в названных парах товары приводит к расширению их продаж, увеличивая спрос на вторые. И наоборот. То есть покупатель лишается права выбора: приобретая, скажем, компьютерный монитор он вынужден покупать системный блок, а к мобильному телефону – требуется оплаченное время для разговоров и т.д. Поскольку взаимодополняемые блага образуют пары, следовательно постоянно возникают ситуации, связанные с ценами и объемами их производства и потребления.

Для более детального ознакомления с механизмом взаимодополнения благ обратимся к рис. 12.4. Здесь по оси X отложен спрос на автомобили, а по оси Y – спрос на бензин. На графике хорошо видно, что при увеличении спроса на автомобили, спрос на бензин также будет расти.

График, изображенный на рис.12.4, показывает зависимость объемов продаж взаимодополняемых товаров.

Спрос на автомобили, ед.



Спрос на бензин, т.

Рис. 12.4. Зависимость продаж двух взаимодополняемых благ

В случае, когда мы сталкиваемся с совершенными дополнителями, этот график может быть прочтен буквально. Например, обувь всегда продается парами. Поэтому, приобретая левый ботинок, мы покупаем и правый. Так что, увеличение приобретения каждого следующего левого ботинка приведет к равному увеличению покупок и правого. В связи с этим увеличение показателя по оси X приведет к совершенно равному увеличению значения показателя по оси Y.

Взаимозаменяемыми благами (или субститутами) являются блага, для которых существует прямое соотношение между ценой на одно из них и спросом на другое. При повышении цены одного блага немедленно увеличивается спрос на другое благо. К данной группе относятся все товары и услуги, которые покупатель готов заменять одно другим. Например, чай и кофе, белый и черный хлеб, баранина и говядина и т.п. Здесь важна связь между ценой одного блага и спросом на другое благо. Механизм проявления взаимозаменяемости напоминает качели: если цена одного блага начнет увеличиваться, спрос переместится в сторону другого блага, и наоборот. Графической интерпретацией такого вида зависимости может служить рис.12.5.

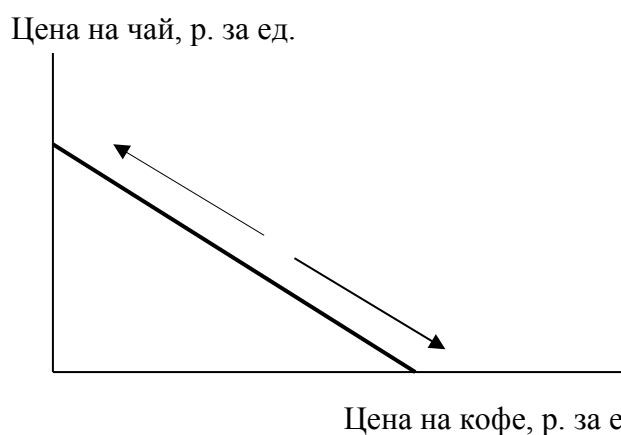


Рис. 12.5. Зависимость продаж двух взаимозаменяемых благ

Из рис. 12.5 видно, что между изменением цены чая и спросом на кофе существует прямая связь. Увеличивающаяся цена чая будет приводить к смещению спроса в сторону потребления кофе, и наоборот.

Различают совершенную и относительную взаимозаменяемость. Совершенные заменители обладают совершенно одинаковой полезностью для индивида, Например, пляжные зонты. Они могут быть разных расцветок, однако потребитель будет одинаково удовлетворен выполняемыми ими функциями, независимо от того, какой цвет они имеют.

Относительная взаимозаменяемость связана с частичной заменяемостью блага. В нашем случае кофе хоть и заменяет чай, все же не все люди считают эту замену адекватной. Более того, кому-то кофе может быть даже и вреден.

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

1. Экономические блага:
 - классификация экономических благ;

- взаимодополняемость и взаимозаменяемость благ;
 - эффективность производства благ и ее слагаемые;
 - антиблага;
 - взаимодополняемые блага;
 - взаимозаменяемые блага;
 - неэкономические блага и их классификация.
2. Кругооборот благ и доходов:
- движение благ и доходов;
 - модель кругооборота благ и доходов;
 - количественный и качественный анализ модели кругооборота благ и доходов.

дов.

Рекомендуемая литература

Конституция Российской Федерации / URL:<http://pravo.gov.ru/konstituciya/>

Сидоров В.А. Экономическая теория: учебник для вузов. [Электронный ресурс]: электронное учебное издание. / В.А. Сидоров [Электрон. дан. (12 Мб)]. – Майкоп: ООО «ЭЛИТ», 2014. - 1 элек-трон. опт. диск (CD-ROM). С. 88–94.

Худокормов А.Г. Экономическая теория: новейшие течения Запада: учеб. пособие для студентов вузов. М., 2012.

Экономическая теория: учеб. для бакалавров / под ред. Е.Н. Лобачевой. 3-е изд., перераб. и доп. М., 2012.

Темы рефератов и докладов

1. Экономические блага и экономическое развитие.
2. Дифференциация благ в современном обществе.
3. Экономическая природа благ.
4. Ценность экономического блага

Термины и понятия

Благо	Взаимозаменяемые блага
Неэкономические блага	Взаимодополняемые блага
Общественные блага	Настоящие блага
Частные блага	Будущие блага
Экономические блага	Прямые блага
Долговременные блага	Косвенные блага
Недолговременные блага	Цена блага
Факторные доходы	Агенты предложения
Диспропорции	Инфляционные отклонения
Поток ресурсов	Предъявители спроса

Контрольные вопросы и задания

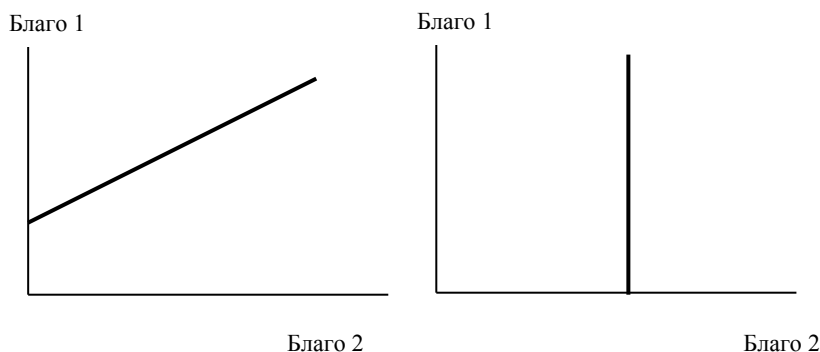
1. Как определяются объемы и составы производимых благ в различных экономических системах?
2. Какую роль в производстве играют экономические институты?
3. Составьте пары взаимодополняемых и взаимозаменяемых благ пользуясь следующими терминами: ксерокс, пенал, станок, телевизор, картридж, ин-

струмент, тумбочка, авторучка, карандаши, стержень.

4. Какие действия называются рациональным потребительским поведением?

5. Что представляет собой эффект замещения.

6. По Вашему мнению, иллюстрацией нейтрального блага является левый или правый график, представленный на рисунке? А иллюстрация насыщения благами? Объясните, почему Вы приняли то или иное решение. Какими признаками при этом руководствовались?



7. Известны годовой доход 15000, 0, 10000, 5000, 20000 тыс. руб. и сбережения 1000, -500, 500, 0, 1500 тыс. руб. Перестройте порядок расположения этих данных и постройте график. Каким окажется наклон линии? Где будет вертикальное пересечение? Объясните значение наклона и точки пересечения. Постройте уравнение которое соответствует линии на графике. Каким должен быть объем сбережения при уровне дохода в 12500 тыс. руб.?

8. Экономика производит 0, 2, 4, 6, 8 млн. автомобилей или 30, 27, 21, 12, 0 тыс. управляемых ракет в год. Изобразите эти данные графически. Что показывают точки на кривой? Как отражается закон возрастающих затрат? Если экономика производит 4 млн. автомобилей и 21 тыс. управляемых ракет в год, каковы будут издержки на производство дополнительного миллиона автомобилей?

13. КРУГООБОРОТ БЛАГ И ДОХОДОВ

Величина экономических благ зависит от многих параметров. В современной экономической системе многое зависит от рациональности использования ресурсов, равновесности потоков и запасов, а также от того насколько эффективно совершается их кругооборот.

Основные вопросы темы

1. Потоки и запасы.
2. Фактор времени и дисконтирование.
3. Кругооборот благ и доходов.

13.1. ПОТОКИ и ЗАПАСЫ

Экономические блага в своей динамике образуют потоки. Поток – это движение. Собственно говоря, под потоком понимается экономический процесс, совершающийся непрерывно. Экономисты связывают с потоком параметры скорости, с которой он происходит. Потоки можно измерить. Обычно единицей измерения служит определенный период времени: минута, час, день, год.

Различают потоки выходящие, входящие, денежные, информации, материальные, однородных событий, финансовые.

Выходящий поток представляют однородные события, каждое из которых состоит в выходе из системы массового обслуживания обслуженного требования. Исследование входящего потока важно в связи с тем, что при обслуживании последовательности выходящего потока одной системы оказывается входящим потоком другой системы. Кроме того, по свойствам выходящего потока можно определить параметры системы массового обслуживания.

Система массового обслуживания – математическая модель, при помощи которой изучается функционирование реальных систем. Она построена по принципу однородного обслуживания. Ее характеризуют определенные типы операций, которые она в состоянии выполнять, порядок обслуживания требований и их источники.

Поток требований или заявок – это входящий поток. Как правило, он возникает случайно и для его удовлетворения требуется время, которое заранее невозможно определить.

Входящие потоки дифференцируются на: пуассоновский, стационарный, ординарный, поток без последствия, дискретный, непрерывный, ограниченный и неограниченный.

Самый простой случай – это пуассоновский поток. Здесь вероятность появления требований в любой малый промежуток времени пропорциональ-

на длине этого промежутка и не зависит от того, возникали или нет требования в предшествующие промежутки времени. Самым обычным примером пуассоновского потока является процесс формирования спроса на отдельные виды товаров.

Стационарный поток возникает тогда, если вероятность поступления определенного числа требований за какой-то промежуток времени определяется только величиной этого промежутка и не зависит от момента его начала. Наглядным примером такого вида потоков может являться график поставки комплектующих на автомобильный завод.

Ординарный поток характеризует ситуацию, когда требования поступают в систему только по одному. Ординарный поток возникает при исполнении индивидуальных, штучных заказов. Например, производство турбин для гидроэлектростанций.

Поток без последствий появляется в случае, если числа поступающих за произвольно взятые разные промежутки времени заявок взаимно независимы. Характерным примером такого рода потока является производство предметов долгого пользования. Например, автомобилей, телевизоров, мебели и пр.

Дискретный входящий поток – это случай, когда требования поступают в определенные моменты времени. Системы с такими потоками наиболее распространены. К их числу относятся, например, функционирование телефонной сети, гипермаркетов, сферы обслуживания.

Системы с непрерывным входящим потоком, характеризуют производства, которые невозможно остановить даже на короткое время, т.е. непрерывный производственный процесс. Например, производство стали или бензина, когда непрерывный поток металла или переработанной нефти поступает на хранение, причем снятие с хранения может осуществляться как дискретно, так и непрерывно, поскольку и металл и бензин могут требоваться и отдельными порциями и сплошным потоком.

Если в систему может поступить одновременно только конечное число требований, входящий поток будет называться ограниченным. Например, если рабочий обслуживает одновременно, скажем, 10 станков, то число их одновременных отказов никак не может превысить эту величину.

Когда количество требований, могущих поступить в систему неограничен, говорят о неограниченном входящем потоке. Его иллюстрацией может служить телекоммуникационная связь, поскольку нагрузка данной сети не программирует конечное число пользователей.

Денежный поток – сумма доходов предприятия и его амортизационных отчислений, сберегаемых для формирования собственного источника денежных средств. При оценке эффективности капитальных вложений денежный

поток характеризует разность между притоком и оттоком денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности в каждом периоде осуществления проекта или на каждой стадии расчета.

Денежные потоки могут быть: наличными, валовыми, отрицательными, свободными, чистыми, дисконтированными, положительными.

Поток денежной наличности – это сумма доходов предприятия до начисления износа, потребления природных ресурсов, амортизации и других безналичных расходов. Сами доходы представлены средствами в денежной или натуральной форме, которые получают экономические агенты в результате своей хозяйственной деятельности. В практике они оцениваются обычно по результатам работы за год.

Различают номинальный и реальный доход. Номинальный доход это фиксированная величина денежных поступлений в фактических ценах.

Реальный доход – доход, скорректированный с учетом индекса цен. Он может быть представлен следующей формулой:

$$R_r = \frac{R_n}{I_p},$$

где: R_r - реальный доход; R_n - номинальный доход; I_p - индекс цен.

Индекс цен – показатель, выражающий относительное изменение среднего уровня цен товаров во времени или территориальном разрезе. Представлен простым соотношением рыночной стоимости набора основных товаров и услуг, представляющей собой покупки типичной семьи, отчетного периода к базисному. Например, если стоимость рыночной корзины в 2004 г. составила 2850 руб., а стоимость аналогичной корзины в 2003 г. – 2570 руб., то индекс цен составит:

$$I_p = \frac{2850}{2570} \cdot 100\% = 110,9\%$$

то есть за прошедший год цены возросли в среднем на 10,9%.

Доходы могут быть на активы, на долю собственности, от основной деятельности. Совокупный доход, получаемый рыночным агентом равен цене продукта, умноженной на количество единиц продукта $R = P \cdot Q$. Средний до-

ход – цена единицы продукции или $AR = \frac{R}{Q}$, предельный доход – приращение

дохода в результате увеличения выпуска продукции на единицу $MR = R_2 - R_1$ или $\Delta R(Q)$. Соотношение этих величин показывают табл. 13.1 и рис. 13.1.

Рис. 13.1 иллюстрирует изменения совокупного, среднего и предельного дохода. Линия AR показывает средний доход на единицу выпуска, MR – пре-

дельный доход, R – совокупный доход. Видно, что совокупный доход сначала увеличивается, потом – сокращается. Это обстоятельство позволяет сделать вывод об оптимальном объеме производства – Q_{opt} , обеспечивающем наибольшую величину совокупного дохода – R_{opt} .

Таблица 13.1

Совокупный, средний и предельный доход

Проданное количество, Q	Цена ед. продукции, P	Полученный доход, руб.		
		совокупный R	средний AR	предельный MR
0	10	0	-	-
1	5	5	5	5
2	4	8	4	3
3	3	9	3	1
4	2	8	2	-1
5	1	5	1	-3

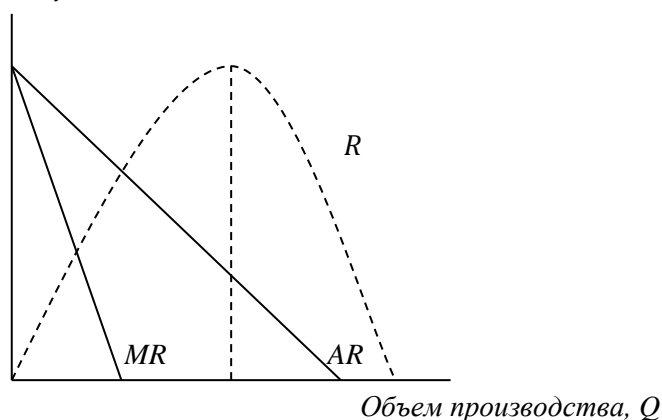
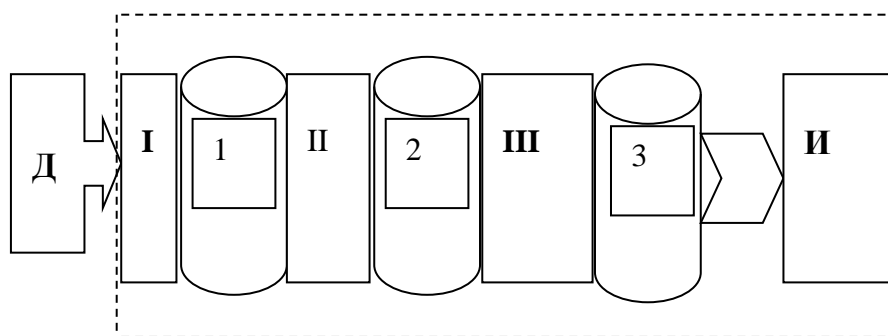
Цена ед. выпуска, P 

Рис. 13.1. График изменения совокупного, среднего и предельного дохода

Потоки информации представляют собой совокупность сообщений, циркулирующих в системе и необходимых для осуществления процесса управления. Они характеризуются источником возникновения, направлением, периодичностью, степенью постоянства, структурой, объемом и плотностью, видом носителя информации, емкостью, степенью использования. Потоки информации подразделяются на горизонтальные и вертикальные. Горизонтальные соединяют органы управления, находящиеся на одном уровне. Вертикальные – разных уровней. Помимо этого, потоки информации могут быть восходящими и нисходящими. В зависимости от того, куда направлена информация. Где находится ее источник. Если информация идет от вышестоящих органов управления нижестоящим, то она будет нисходящей. Если наоборот – восходящей.

По содержанию информационные потоки могут быть общественно-политическими, социально-экономическими, научно-техническими. Процесс передачи и восприятия информации может быть проиллюстрирован при помощи рис. 13.2.



Д – данные; I – канал связи (физический фильтр); 1 – статистическая информация; II – тезаурус (семантический фильтр); 2 – семантическая информация; III – прагматический фильтр; 3 – прагматическая информация; И – используемая информация.

Рис. 13.2. Процесс передачи и восприятия экономической информации

На рис. 13.2 информация проходит как бы через три фильтра. Физический или статистический означает чисто количественное ограничение данных по причинам пропускной способности канала. Семантический – где осуществляется отбор тех данных, которые могут быть поняты получателем. Прагматический – выделение из уже отобранной информации сведений, могущих быть полезными при решении конкретной задачи.

Материальный поток представлен продукцией, рассматриваемой в процессе приложения к ней различных логистических операций с корректировкой на конкретный временной интервал. Материальный поток может быть измерен отношением $\frac{\text{объем, количество, масса}}{\text{время}}$. Обычно материальный поток представлен в виде грузооборота или товарного потока.

По характеру взаимодействия с данной логистической системой материальные потоки различают на внутренние, внешние, входные и выходные.

Поток однородных событий – отражение конкретных физических явлений, случайная последовательность событий, свершившихся в определенный момент времени. Любая фиксированная последовательность моментов событий связана с реализацией потока. В экономике примером однородных событий может выступать промежуточный или окончательный результат одной или нескольких работ, необходимых для того, чтобы можно было начать другие работы.

Финансовым потоком называют перелив финансовых ресурсов через посредников, обычно из капиталозбыточных секторов экономики в сектора,

где ощущается нехватка капитала. В более узком смысле под финансовым потоком понимают направления использования финансовых ресурсов.

Потоки тесным образом связаны с запасами. Запасы характеризуют определенное количество сырья, материалов, продуктов, необходимое для создания товара, а также для функционирования предприятия в определенный период времени. Можно даже сказать, что запасы это количество, измеренное в данный конкретный момент времени. То есть они являются экономическими величинами, которые в отличие от потоков не имеют временной размерности. Примером может служить запас продукции или стоимость основного капитала по состоянию, скажем, на 01.01.2004 г.

В практике хозяйственной деятельности выделяют запасы: подготовительные, гарантийные, страховые, текущие и готовой продукции.

Назначение запасов предупредить малейшие сбои в процессе производства, а также уменьшить стоимость товара, поскольку они формируются на базе оптовых закупок, где предусматривается существенная система скидок.

Современная система производственной деятельности обычно предусматривает определенное количество запасов готовой продукции, незавершенной продукции, а также сырья и материалов. Запасы сырья и материалов обеспечивают предприятию гибкость в политике закупок. Поскольку в противном случае ему пришлось бы работать, что называется «с колес», срочно закупая все, что необходимо для обеспечения производства. Запас готовой продукции дает предприятию гибкость в организации сбыта и производства. Запасы незавершенной продукции – создают возможности для более эффективного использования производственных ресурсов.

Оптимизация запасов достигается следующим образом:

$$O = \sqrt{\frac{2Q \cdot C_p}{C_c}},$$

где: O – оптимальный объем запасов; Q – фактический объем запасов; C_p - расходы на закупку единицы запасов; C_c - расходы на хранение единицы запасов.

Среди хозяйственников указанная формула известна как формула экономного заказа сырья и комплектующих. Для иллюстрации оптимизации запасов представим себе, что предприятию на 100 дней необходимо какое-то комплектующие изделие в объеме 50 000 ед. При этом расходы на покупку одной партии такого изделия составляют 100 руб., а расходы на хранение единицы в течение 100 дней – 10 руб. Оптимальный объем партии закупок составит:

$$O = \sqrt{\frac{2 \cdot 50\,000 \cdot 100}{10}} = 1000 \text{ ед.}$$

Поскольку общая потребность равна 50 000 ед. предприятию нужно заказывать данное комплектующие изделие 50 раз в течение 100 дней $\frac{50\,000}{1\,000}$ или каждые 4 дня.

В целом запасы составляют часть оборотных фондов предприятия не используемые в данный момент в производстве, хранимые на складе или других местах и предназначенные для последующего использования.

С помощью запасов резервируются ресурсы для обеспечения бесперебойности производства и обращения, снижения опасности возникновения простоев.

Уровень и напряженность создания запасов и их использования оказывают влияние на деловой цикл в стране. Во время кризисных ситуаций, войн, бедствий запасы увеличиваются. В период роста экономики, подъема производства величина запасов обычно сокращается.

13.2. ФАКТОР ВРЕМЕНИ И ДИСКОНТИРОВАНИЕ

Денежный валовой поток представлен разницей между денежными поступлениями и выплатами рыночного агента, обычно на конец финансового года.

В случае, когда имеет место превышение денежных выплат предприятия над поступлениями, говорят об отрицательном денежном потоке. Не следует думать, что речь идет об убыточной деятельности предприятия, ибо в большинстве случаев он формируется в результате особых условий оплаты за поставляемую продукцию.

В обратной ситуации, когда денежные поступления превышают платежи предприятия имеет место положительный денежный поток.

Свободный денежный поток представляет собой остаток денежных средств, которыми располагает предприятие после осуществления всех необходимых платежей и финансирования инвестиций. Он определяется как сумма прибыли от основной деятельности после уплаты всех налогов и амортизации за минусом инвестиций: $M_F = P_f + A_o - I$. В практике рыночного хозяйствования значительная величина свободного денежного потока считается привлекательной для рейдеров – лиц, занимающихся скупкой контрольных пакетов акций предприятий.

Чистый денежный поток или чистые свободные средства – есть разность между суммами поступлений и выплат денежных средств предприятия за определенный промежуток времени. Он рассчитывается с учетом выплат дивидендов, налогов и обязательств.

Дисконтированный денежный поток – процесс приведения к настоящему моменту будущих потоков денежных средств. Дисконтирование осу-

ществляется с целью определения выгодности помещения капитала. Обычно для целей дисконтирования используется прогнозируемая ставка процента:

$$PV = \frac{1 \text{ руб.}}{(1+r)^t}$$

где: PV – дисконтированная стоимость; r – ставка процента; t – период времени.

Если предприниматель вкладывает деньги в банк, то по существу он решает проблему: сколько нужно потратить сейчас, чтобы через определенный промежуток времени получить доход. Например, какую сумму нужно поместить в банк, чтобы через год получить 10 000 руб. при существующей ставке 18% годовых? Для этого, используем приведенную выше формулу:

$$PV = \frac{10\,000}{1+0,18} = 8\,474,6 \text{ руб.}$$

Дисконтированная стоимость денежного потока за ряд лет определяется по следующей формуле:

$$PV = \frac{x_1}{(1+r)} + \frac{x_2}{(1+r)^2} + \frac{x_3}{(1+r)^3} + \dots + \frac{x_n}{(1+r)^n},$$

где: 1, 2, 3 ... n – годы; $x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$ – ежегодные доходы.

При помощи приведенной формулы можно установить стоимость любого инвестиционного товара. Инвестиционный товар – разновидность материально-вещественных инвестиций. Представлен оборудованием, машинами, механизмами, техникой и технологией, зданиями, сооружениями и т.п. Например, предположим, предприятие решило приобрести станок, использовать его в течение 3 лет и получить доход в объеме 9 000 руб. с разбивкой по годам: 2 000 руб. в первый год, 3 000 руб. во второй год и 4 000 руб. в третий год. Ставка процента – 18%. В этом случае дисконтированная стоимость составит:

$$PV = \frac{2\,000}{1+0,18} + \frac{3\,000}{(1+0,18)^2} + \frac{4\,000}{(1+0,18)^3} = 1\,694,9 + 2\,154,5 + 2\,434,5 = 6\,283,9 \text{ руб.}$$

Если в течение трех лет станок полностью перенесет свою стоимость на вновь создаваемый продукт, то предприниматель затратив сегодня 6 283,9 руб. получит через три года 9 000 руб.

При осуществлении мероприятий по дисконтированию следует иметь в виду, если доходы выражены в номинальном исчислении – ставка процента также должна быть в номинальном исчислении. Если в реальном, то и ставка процента должна быть в реальном исчислении.

Наиболее часто метод дисконтирования применяется при оценке инвестиционных проектов. Наиболее простое его применение заключается в

сравнении периода окупаемости. Сначала компания должна установить максимально приемлемый для нее период окупаемости вложений. Затем следует определить действительный срок окупаемости конкретного проекта. Это делается по формуле:

$$\sum_{t=1}^n X_t - I_n = 0,$$

где X_t - годовой поток средств; I_n - первоначально вложенные средства.

К примеру, если фирма имеет альтернативу из четырех проектов, то период окупаемости по каждому из них можно подсчитать, суммируя ежегодные потоки денежных средств до тех пор, пока сумма не сравняется с величиной первоначальных вложений (табл. 13.2).

Таблица 13.2

Метод дисконтирования по периоду окупаемости инвестиционного проекта

Проект	Вложения	Поток средств по годам				Период окупаемости, лет
		2004	2005	2006	2007	
А	1 500	300	1200	150	-300	2
В	1 500	-0	300	900	2400	3,125
С	1 500	450	750	900	120	2,333
Д	1 500	400	600	750	1750	2,667

Как видно из табл. 13.2 выгоднее всего проект А, который должен окупиться через 2 года ($300 + 1\ 200 = 1\ 500$). По проекту В для покрытия суммы первоначальных вложений потребуются доходы трех с лишним лет, а по проектам С и Д – по два с лишним года.

13.3. КРУГООБОРОТ БЛАГ И ДОХОДОВ

Экономический кругооборот – это движение реальных экономических благ, сопровождающееся встречным потоком денежных доходов и расходов. В основе экономического кругооборота находятся потребности владельцев ресурсов в предметах потребления и предприятий – в ресурсах. Взаимный обмен между рыночными агентами образует кругооборот благ и доходов. Наглядной иллюстрацией движения потоков благ и доходов в экономической системе является модель кругооборота продукта и дохода (рис. 13.3).

Основными субъектами рыночной экономики являются домохозяйства, предприятия, банки и государство. В представленной упрощенной модели используются узловые факторы производства и два рыночных субъекта: домохозяйства и предприятия. Домохозяйства, являясь соб-

ственниками ресурсов, прямо или через посредников поставляют их предприятиям.

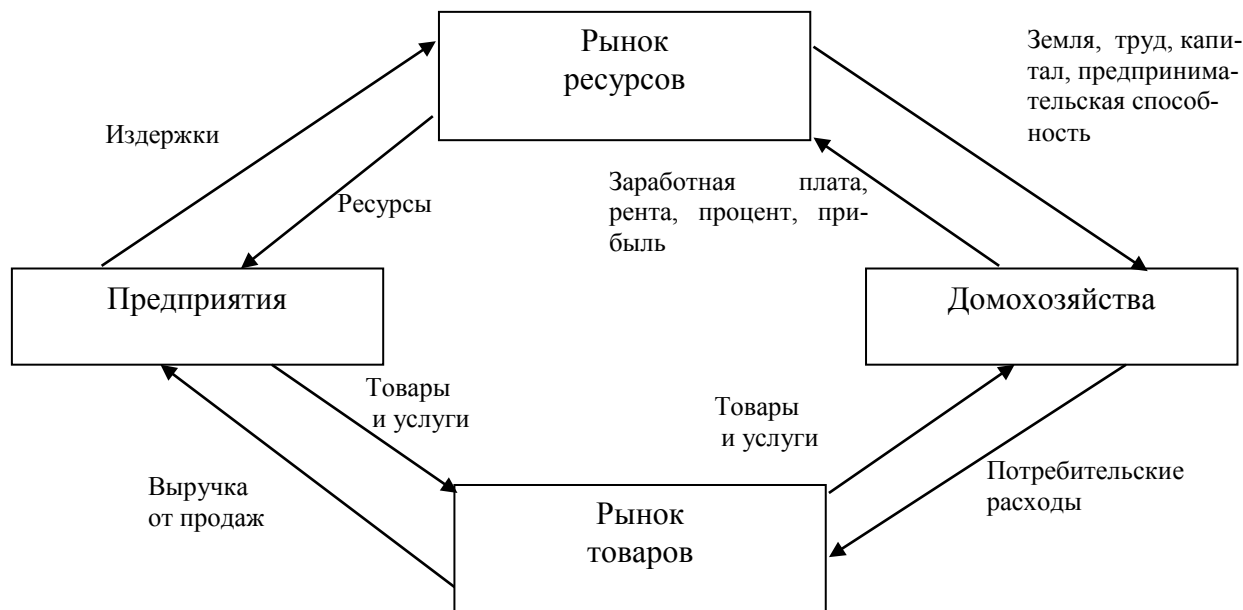


Рис. 13.3. Кругооборот благ и доходов

Связующим элементом между двумя субъектами рынка выступает рынок ресурсов. На рынке ресурсов предприятия приобретают необходимые компоненты для организации производства, неся определенные издержки, а владельцы факторов получают вознаграждение за использование конкретного фактора в процессе производства. Например, собственники рабочей силы за использование труда получают заработную плату, собственники земли – ренту, собственники капитала – процент, обладатели предпринимательской способности – прибыль. Продажа предприятиями готовых товаров и услуг приносит им выручку в качестве вознаграждения производственной активности. Выручка предприятий одновременно является расходами домашних хозяйств, приобретающих предметы потребления. Поэтому в правой верхней и левой нижней частях рисунка мы обнаруживаем доминанту предложения, а в левой верхней и правой нижней – преобладание спроса. Таким образом, механизм кругооборота предполагает строгое соответствие реального потока экономических благ встречному потоку платежей. Формализуя это положение в математическое уравнение, мы видим, что в экономической системе всегда количество экономических благ должно соответствовать количеству денег, обеспечивающих их обращение:

$$MV = PQ,$$

где: $M \cdot V$ – объем денежной массы, обеспечивающей обращение благ; $P \cdot Q$ – стоимость благ, произведенных экономической системой.

Еще один важный вывод можно сделать из анализа модели кругооборота благ и доходов. Оказывается, если домашние хозяйства изначально завысят цены на предлагаемые ими ресурсы, то и блага, производимые предприятиями, не будут отличаться дешевизной. Так обнаруживается прямая зависимость между ценами на ресурсы и ценами на продукты.

Следует уточнить, что упрощенная модель кругооборота благ не дает исчерпывающего представления о характере сложности процессов, происходящих в экономической системе, поскольку несколько идеализирует ситуацию. В этой модели отсутствует государство и остальной мир, она отличается замкнутостью. Здесь доходы одних экономических субъектов показываются как расходы других. Из рис. 6.1 видно, что расходы предприятий на ресурсы в то же время выступают как доходы домашних хозяйств, а поток потребительских расходов составляет выручку предприятий от продаж экономических благ. Данная модель предполагает, что объем поглощенных ресурсов равен объему потребленных продуктов, а объем продаж предприятий – объему доходов домашних хозяйств. Потоки «доходы–расходы», «ресурсы – блага» совершаются одновременно в противоположных направлениях и постоянно возобновляются.

Если в указанную модель ввести параметры государственного сектора экономики, связанного с другими элементами экономической системы посредством налогов, государственных закупок и займов, получим возможность правительственного воздействия, как на сам процесс кругооборота, так и на его результат. Модель еще более усложнится, если в нее ввести иностранный сектор экономики, превращающий замкнутую экономическую систему в открытую.

В открытой экономике прирост национального дохода приводит к росту импорта, а рост импорта влечет за собой рост доходов за рубежом и способствует появлению там новых рабочих мест. Расширение доходов за рубежом поддерживает рост зарубежных покупок экспортируемых из страны товаров в количествах, определяемых зарубежными предельными склонностями к импорту из этой страны. Дополнительный спрос на экспорт еще больше повышает доход страны, увеличивая тем самым величину мультипликативного воздействия на первоначальные внутренние расходы (рис. 13.4).

Схема описывает следующий процесс. Первоначальный рост расходов на товары и услуги со стороны государства внутри одной страны со-

здает дополнительный доход. Некоторая его часть будет сберегаться, другая – расходоваться на импорт.

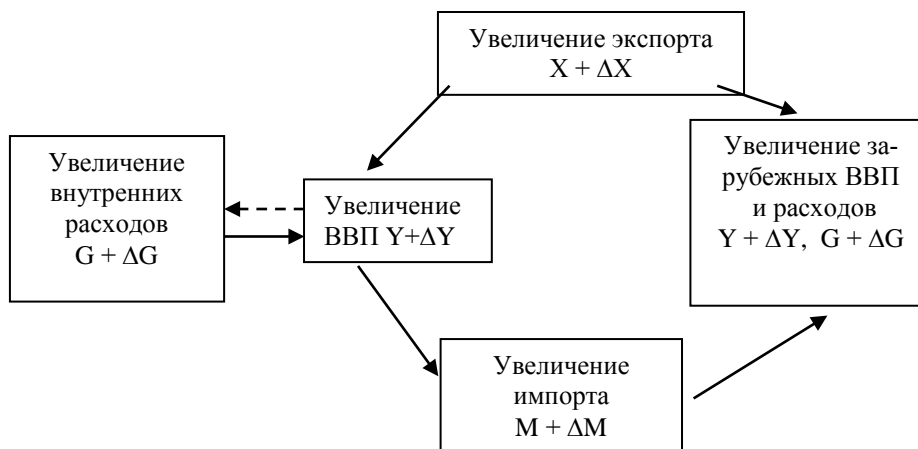


Рис. 13.4. Влияние роста национальных расходов на национальную экономическую систему

Эта доля расходов на импорт создаст равновеликий доход для зарубежных продавцов, которые в свою очередь часть дополнительного дохода направят на сбережения, еще что-то потратят внутри своих стран, а какую-то – часть используют для импорта товаров из первой страны. Здесь, в свою очередь, также произойдет деление дополнительного дохода от экспорта на сбережения, внутренние покупки и импорт. Этот процесс будет продолжаться до тех пор, пока мультипликативный эффект не прекратится, обусловив некоторое конечное расширение дохода.

Имея представление о механизме кругооборота благ и доходов, можно составить модель народнохозяйственного кругооборота (рис. 13.5).

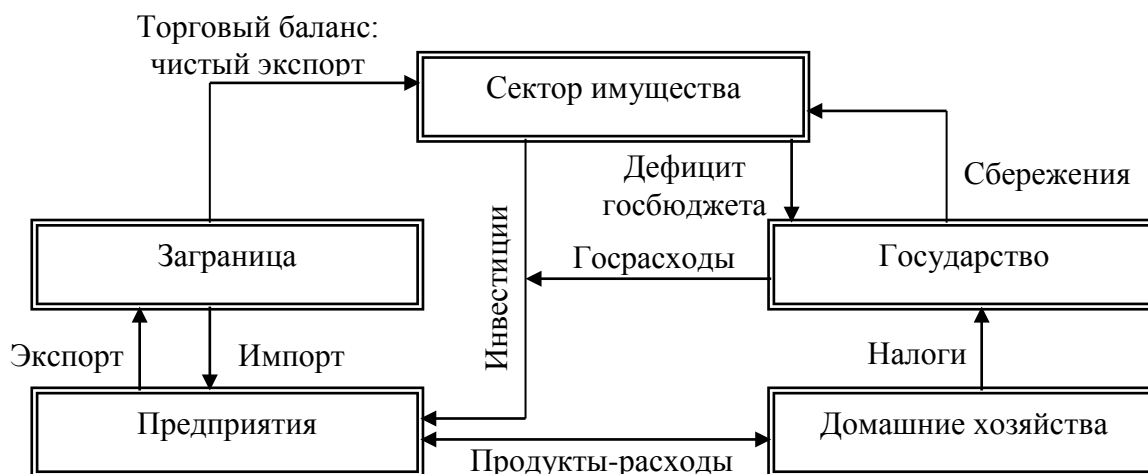


Рис. 13.5. Модель народнохозяйственного кругооборота

Ее базой является положение о том, что главной проблемой экономической политики государства выступает проблема стабилизации совокупного спроса. Решить эту проблему можно, создав условия доверия экономических субъектов к политике правительства и Центрального банка. В данной ситуации цены и заработная плата быстро реагируют на изменения рыночной конъюнктуры, поэтому возможности государства в области стабилизации совокупных расходов существенно расширяются.

Входящие и исходящие стрелки в модели народнохозяйственного оборота в каждом из прямоугольников соответствуют потокам благ и доходов.

Величина, на которую зарубежные расходы на отечественные товары и услуги превышает национальные затраты на иностранные товары (или стоимость экспорта за минусом стоимости импорта), представляет собой чистый экспорт (X_n). Влияние чистого экспорта на величину производимого национального дохода выражается формулой:

$$Y = C + I_d + G + X_n.$$

В этом равенстве представлены четыре категории расходов: личные потребительские расходы – C ; государственные закупки товаров и услуг – G ; валовые частные внутренние инвестиции – I_d ; чистый экспорт – X_n .

То есть мы можем утверждать, что величина ВВП прямо связана с объемом совокупного спроса. Но совокупный спрос также оказывает прямое воздействие на объемы внешнеторговых операций, что, в свою очередь, приводит к изменению национального ВВП. Представим это утверждение в виде условия равновесия:

$$Y = E(Y) + X_n(Y).$$

Здесь E отражает все национальные расходы. Поскольку национальные расходы тесно связаны с потреблением, которое, в свою очередь, зависит от дохода, то и совокупные расходы тоже зависят от дохода. Эта зависимость может быть определена как:

$$E(Y) = C(E) + I_d + G.$$

Валовые внутренние частные инвестиции (I_d) являются лишь частью совокупных инвестиций и учитываются здесь потому, что другая часть поступает в распоряжение зарубежного экспортера. Поэтому общие сбережения (S) дифференцируются на те, которые мы инвестируем в производство отечественных товаров и услуг, и на те, которые приходятся на долю иностранных производителей. С точки зрения движения капиталов, страна, имеющая положительное сальдо платежного баланса, является нетто-инвестором по отношению к другим странам, т.е. инвестирует часть национальных сбережений (S) за границей (I_f – заграничные инвести-

ции), а часть использует внутри страны (I_d – внутреннее накопление капитала):

$$S = I_d + I_f.$$

Иностранные инвестиции (I_f) представляют собой сумму, на которую национальный ВВП (Y) превосходит совокупные расходы плюс внутреннее накопление капитала, это подразумевает – ВВП отличается от национальных расходов на величину чистого экспорта (X_n).

$$Y - E = X - M.$$

Таким образом, получается, что внешнеторговый баланс активно торгующей страны равен

$$X - M = I_f = S - I_d = Y - E.$$

То есть сальдо текущего баланса равно чистым иностранным инвестициям (I_f), национальным сбережениям, не инвестированным дома ($S - I_d$) и разнице между национальным продуктом и национальными расходами ($Y - E$). Из этого можно заключить, что сбережения, представляющие чистое накопление средств в стране, должны равняться ее внутренним инвестициям и чистым зарубежным инвестициям. С позиции кейнсианской экономической теории равновесие уровня национального ВВП можно объяснить равенством

$$S = I_d + I_f.$$

Это равенство – необходимое условие равновесия. Оно дает возможность понять, что величина объема импорта зависит от национального дохода, как и внутреннее потребление.

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

1. Ресурсы, потоки и запасы:
 - экономические количества: запасы и потоки;
 - рынки продуктов и ресурсы;
 - взаимосвязь запасов и потоков;
 - редкость ресурсов;
 - экономические функции государства;
 - номинальные и реальные величины;
 - инфлятор и дефлятор.
2. Кругооборот благ и доходов:
 - движение благ и доходов;
 - модель кругооборота благ и доходов;

- количественный и качественный анализ модели кругооборота благ и доходов;
- фактор времени и дисконтирование;
- настоящая и будущая стоимость денег.

Рекомендуемая литература

Конституция Российской Федерации / URL:/http://pravo.gov.ru/konstituciya/ Ст. 7.

Сидоров В.А. Экономическая теория: учебник для вузов. [Электронный ресурс]: электронное учебное издание. / В.А. Сидоров [Электрон. дан. (12 Мб)]. – Майкоп: ООО «ЭЛИТ», 2014. - 1 элек-трон. опт. диск (CD-ROM). С. 82–88.

Передача информации / URL:/ http://studopedia.su/14_56009_peredacha-informatsii.html

Ставка процента. Фактор времени и дисконтирование / URL:/ http://studopedia.org/5-6686.html

Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс / URL:/http://be5.biz/ekonomika/e016/toc.htm.

Темы рефератов и докладов

1. Ресурсы России.
2. Сопоставимость валового производства в динамике.
3. Проблема формирования цен на ресурсы.
4. Ограничения модели кругооборота благ и доходов.

Термины и понятия

Факторные доходы	Агенты предложения
Диспропорции	Инфляционные отклонения
Качественный анализ	Инфлятор
Поток ресурсов	Дефлятор
Поток доходов	Номинальный ВВП
Предъявители спроса	Реальный ВВП
Благо	Взаимозаменяемые блага
Неэкономические блага	Взаимодополняемые блага
Общественные блага	Настоящие блага
Частные блага	Будущие блага
Экономические блага	Прямые блага
Долговременные блага	Косвенные блага
Недолговременные блага	Цена блага
Факторные доходы	Агенты предложения
Диспропорции	Поток доходов

Контрольные вопросы и задания

1. Какие типы количеств различают в экономической науке;
2. Существует ли взаимная связь между запасами и потоками?

3. Почему возникает потребность корректировки стоимостных показателей?
4. Какие показатели называются реальными, а какие – номинальными?
5. Какую роль играет корректировка с учетом инфляции макроэкономических показателей?
6. Какие переменные сопоставляет дефлятор?
7. Для каких целей используется индекс потребительских цен?
8. Как рассчитывается индекс потребительских цен?
9. Что представляет собой рынок ресурсов?
10. Какие виды производственных факторов используются в модели кругооборота благ и доходов?
11. Что такое фактор времени?
12. Охарактеризуйте процент, процентную ставку и дисконтирование.
13. Определите по модели народнохозяйственного кругооборота (рис. 13.5) направления движения составляющих формулы $Y = C + I_d + G + X_n$.

14. НОМИНАЛЬНЫЕ И РЕАЛЬНЫЕ ВЕЛИЧИНЫ

При изучении законов хозяйственной деятельности, экономических процессов и явлений экономическая теория использует позитивные и нормативные подходы анализа. Говоря словами А.Маршалла, экономическая наука не только помогает определить основную цель развития, но и «рекомендует наилучшие методы достижения указанной цели».

Основные вопросы темы

1. Позитивизм и нормативизм в экономике.
2. Обмен.
3. Система экономических показателей: общие, предельные и средние величины.

14.1. ПОЗИТИВИЗМ И НОРМАТИВИЗМ В ЭКОНОМИКЕ

Все наши представления о хозяйственной жизни общества формируют различные экономические теории (напомним: теория – есть общепризнанная системно изложенная научная идея), которые делятся на: позитивные и нормативные. Позитивные теории ограничиваются суждениями о том, как реально устроена экономическая жизнь общества. Основателем позитивизма считается Дж. С. Милль (1806–1873), полагавший что принципы и теоретические методы нельзя строить без опыта, они должны извлекаться из наблюдений и ставивший потому в центр экономической науки причинно-следственные связи. Ученый писал: «Научное объяснение состоит из объяснений следствий и их причин».¹ Дж. С. Милль различал четыре метода в установлении истины: 1) экспериментальный, когда фиксируются только факты; 2) отвлеченный, когда все объясняют одной причиной; 3) прямой дедуктивный, когда учитываются многие причины; 4) обратно-дедуктивный, когда выявленные экономические законы объясняются способностями людей. Сам ученый в своих исследованиях в основном руководствовался методом обратной дедукции.² Этот подход основан на суждениях, подтвержденных фактами, описании явлений такими, как их видит исследователь.

Позитивные утверждения имеют описательный характер, свидетельствуют о том, *что есть в экономике*, но не указывают на то, что должно быть. Позитивная экономика выявляет отношения между экономическими

¹ Милль Дж. С. Система логики силлогистической и индуктивной. М.: Книжное дело, 1899. С. 683.

² Милль Дж. С. Основания политической экономии: в 3-х т. М.: Прогресс, 1980-1981.

переменными и предсказывает, что произойдет, если та или иная переменная изменится.

Продемонстрируем данное утверждение на кривой А. Лаффера (рис. 14.1), которая иллюстрирует зависимость между ставкой налога (R) и объемом налоговых поступлений в государственный бюджет (Y). При изменении ставки налога в сторону повышения, экономисты прогнозируют снижение деловой активности и сокращение доходов государства, что подтверждено на графике расстоянием $R_1 - R$. Задача позитивного анализа на данном примере – выявить, при какой ставке налогообложения поступления в государственную казну будут максимальными (на графике это точка Y_1).

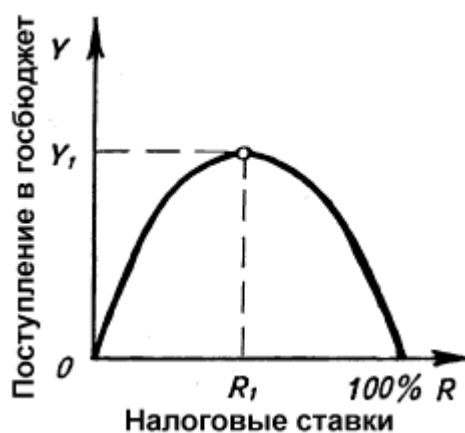


Рисунок 14.1. Кривая А. Лаффера

Позитивный подход предполагает *объективный анализ* и прогнозирование последствий, к которым могут привести то или иное решение экономического субъекта; выявить перспективы совершаемого выбора; оценить его альтернативные издержки.

Позитивный анализ позволяет выявить причинно-следственные связи между исследуемыми явлениями и ответить на вопрос: «Что имеет место быть в экономике?». Позитивная экономическая теория объясняет, как функционирует экономика, как общество решает ключевые экономические задачи. Она описывает, анализирует, но не дает рекомендаций (например, позитивная экономика объясняет, почему в России объем производства товаров и услуг за 1990–1998 гг. сократился более чем на 45%).

Нормативные экономические теории содержат ценностные суждения о том, *что должно быть*. Они способны объяснить экономические явления и на их основе способствовать выработке экономической политики. Нормативная экономика охватывает моральные и стоимостные оценки экономических явлений и процессов, руководствуясь знанием позитивной экономики.

Нормативные утверждения имеют рекомендательный характер, и говорят о том, что должно быть, а не то, что есть на самом деле. Например, нормативным является утверждение о том, что люди с большими доходами должны платить больший налог на доходы физических лиц, чем люди с низкими доходами. Скажем, каков допустимый уровень инфляции или нормы процента? Следует ли через системы налогообложения перераспределять доходы в пользу бедных слоев общества? Какими темпами должны расти или сокращаться расходы на оборону? Ответы на эти вопросы диктуются политическим выбором.¹

Нормативный подход дает *субъективную оценку* анализируемым явлениям, а также практические рекомендации и рецепты действий. На нормативной экономике основана экономическая политика, т.е. принятие экономических решений, а в ходе реализации экономической политики государство преследует различные цели.

Нормативная экономика на основе позитивного анализа решает, надо или не надо предпринимать определенные шаги и действия; оценивает их с точки зрения самых различных факторов и их влияния на исследуемый объект (экономические и политические интересы; мировоззрения; идеологии и проч.). Нормативный анализ позволяет пойти дальше простых объяснений и прогнозов, предполагает выработку экономической политики и ее конкретных вариантов и дает ответ на вопрос: «Что должно быть в экономике?».

Различие между позитивной и нормативной теориями заключается в том, что первая занимается познанием и действием экономических законов, тогда как вторая – их использованием. Это различие часто имеет условный характер, поскольку нормативное начало может неявно содержаться в исходных постулатах теории. Основные разногласия между экономистами возникают именно в нормативных подходах в силу различных ценностей, идеалов, принципов, идеологий. Позитивные и нормативные утверждения относительны. Ученые экономисты преимущественно обращаются к позитивным утверждениям, а политики – как правило, к нормативным утверждениям («надо», «необходимо» и т.д.).

Теория получает признание в качестве истинной или хотя бы правдоподобной, если существуют подтверждающие ее факты и нет опровергающих фактов. Предпосылки теории могут не совпадать с обстоятельствами появления фактов, а отнесение факта к существенным для теории или, напротив, к сопутствующим и случайным – не всегда очевидно. Кроме того, чтобы установить любой факт, внимание наблюдателя должно быть определенным об-

¹URL: <http://ecouniver.com/1034-pozitivnaya-n-normativnaya-yekonomika-yekonomika>.

разом сфокусировано. Теория – не что иное, как способ такой фокусировки, поэтому факты, как правило, нельзя считать независимыми от теории.

14.2. ОБМЕН

Экономическая теория (политическая экономия) рассматривает под общим термином «производственные отношения» отношения субъектов экономики (в общем смысле – людей) не только непосредственно в течение производства. Покинув процесс производства, продукт проделывает сложный путь, связанный с обменом одного продукта на другой, с его распределением и завершается потреблением.

В натуральном хозяйстве произведенный продукт распределяется просто: часть продукта остается для внутреннего потребления семьи, другая часть – для возобновления сельскохозяйственных работ в будущем году. Такая семья не вступает в производственные отношения с другими подобными семьями. Если она ведет замкнутое хозяйство, и производит своим трудом все необходимое для удовлетворения потребностей. Но в современных условиях товарного производства производители какого-либо вида продукта не потребляют его полностью сами или потребляют только частично. Современным производителям для удовлетворения потребностей необходим широкий ассортимент продуктов, в производстве которых они непосредственно не принимали никакого участия.

Следует отметить, что различают обмен результатами деятельности в самом производстве и обмен продуктами.

В общественном производстве существует разделение труда, при котором отдельные работники, группы работников (трудовые коллективы) и целые отрасли экономики, состоящие из многих предприятий, специализируются на изготовлении какого-либо одного товара (продукта), ряда товаров или же на осуществлении определенной технической трудовой операции, к примеру, изготавливают деталь технически сложного агрегата. Обмен внутри производства вытекает из технологической специфики производства и основан на технологическом разделении труда внутри производственного процесса, тем самым обмен выступает связующим фактором, который объединяет отдельные трудовые операции в единое целое. Поэтому общественное производство выступает как обмен результатами деятельности людей, участвующих совместно в производстве материальных благ. К. Маркс, указывая на эту особенность, отмечал, что люди «не могут производить, не соединяясь известным образом для совместной деятельности и для взаимного обмена своей деятельностью»¹. Поэтому производственные отношения

¹ Маркс К. и Энгельс Ф. Наемный труд и капитал. Соч., т.6. – М.: Политиздат, 1957. С.441.

включают в себя не только отношения по поводу непосредственно производства, но и отношения обмена, а также и отношения распределения.

Под обменом результатами деятельности в процессе производства понимается отношения работников, группы работников, целых предприятий, функционирующих в системе общественного разделения труда и взаимодействующих как производители и потребители. Данный вид обмена принято называть обмен благами, его основное отличие состоит в том, что он происходит на основе общественного разделения труда или специализации субъектов экономики на производстве того или иного продукта (товара).

Обмен результатами деятельности присутствует там, где результаты производственной деятельности производителя «А» (в форме продуктов) потребляются лично или производительно представителями производственной деятельности «В». Результаты деятельности последнего также потребляются лично или производственно производителем «А». Для данной ситуации не имеет значения, в какой форме и какими методами осуществляется обмен, наша задача – показать взаимообусловленность данных производителей (а, в конечном счете, самого процесса производства) и факт наступления потребления.

Совершенно очевидно, возникает другой вопрос – возможен ли обмен внутри одного производственного процесса или одного производства? Внутри отдельного предприятия преимущественно имеет место не обмен результатами деятельности, а сложение различных видов деятельности – рабочих в цехах, инженерно-технических работников в отделах и лабораториях, администрации предприятия в системе менеджмента и логистики и т.д.

В *масштабах всего общества* обмен результатами деятельности осуществляется главным образом в форме *обмена продуктами труда*. Например, предприятия агропромышленного комплекса (АПК) производят широчайший ассортимент продукции, которая потребляется представителями различных отраслей экономики, которые в свою очередь, обмениваются своей продукцией с АПК, поставляя сельскохозяйственную технику, перерабатывающее оборудование, средства химической защиты сельскохозяйственных культур т.п. Обмен результатами деятельности между предприятиями, производящими средства производства и предметы потребления, представляет поток продуктов из I подразделения во II подразделение и обратный поток продуктов в виде предметов потребления.

Обмен результатами деятельности существует также между производством и непромышленной сферой. Работники производства и непромышленной сферы обмениваются продуктами своего труда и услугами просвещения, здравоохранения, культуры.

Другими словами можно сказать, что обмен – это фаза движения общественного продукта, благодаря которой происходит снабжение субъектов экономической деятельностью необходимыми им продуктами и условиями для осуществления ими собственного производства.

При определенных условиях обмен продуктами принимает форму *обмена товарами*. Это особый вид обмена, связанный с обособленностью отдельных производителей друг от друга, предполагающий куплю-продажу товаров. Обмен на основе разделения труда в условиях рыночной экономики принимает форму обмена товарами. Посредником в данном обмене выступают деньги. Углубление общественного разделения труда неизбежно приводит к усложнению экономических связей и производственных отношений между всеми участниками хозяйственной жизни (см. таблицу 14.1).

Таблица 14.1.

Эволюция общественного разделения труда

Этап	Содержание этапа
I	Отделение скотоводства от земледелия
I	Отделение ремесла от земледелия, города от деревни. Зарождение товарного производства.
III	Обособление торговли от производства. Появление купечества как класса.
IV	Отделение нематериального производства от материального производства. Превращение финансов и банковского дела в особую специализированную деятельность. Появление класса ремесленников.
V	Отделение информационной деятельности от других видов деятельности.
VI	Обособление управления и менеджмента в сфере материального и нематериального производства из иных видов деятельности. Становление технократии.
VII	Выделение научной деятельности в крупную сферу общественного производства в рамках национальной экономики.

Разделение труда на различных этапах развития человеческого общества выступает основой производства материальных благ и услуг. Несмотря на то, что данный процесс проявляется в многообразных формах и видах труда, а также в наличии огромного количества разнообразных потребительных стоимостей, каждый достигнутый обществом уровень развития не может существовать обособленно и независимо от других структурных элементов. Тем самым подтверждается объективность общественной формы труда, с одной стороны, и важность обмена как формы движения общественного продукта, создаваемого данным трудом.

«Уровень развития производительных сил нации, – писал К.Маркс в «Немецкой идеологии», – обнаруживается, прежде всего, нагляднее в том, в какой степени развито у нее разделение труда».¹ Это говорит только об одном,

¹ Маркс К. и Энгельс Ф. Немецкая идеология. М., Политиздат. 1988. С.153.

глубина и масштабность общественного разделения труда свидетельствует об уровне развития взаимоотношений и взаимосвязей между всеми участниками общественного производства, что неизбежно приводит их к необходимости расширения обмена результатами их производства.

Необходимо отметить, что следует различать разделение труда внутри страны (территориальное разделение труда) и международное разделение труда, когда отдельные страны специализируются на производстве наиболее выгодных с точки зрения их экономик товаров и услуг. Такое различие способствует правильному анализу и оценке обмена между отдельными территориями и странами.

Роль обмена в человеческом обществе значительна. В условиях рыночной экономики, кроме того, что обмен связывает производство и потребление, именно благодаря ему, субъекты экономики получают сигналы о востребованности того или иного товара (услуги). Значит, общество в целом может отрегулировать использование определенных ресурсов. Так как обмен подтвердил необходимость увеличения производства одних товаров, т.е. ресурсную базу данных благ сокращать не следует. И полностью исключил из разработки и добычи те ресурсы, которые идут на производство благ, не пользующихся спросом.

Через обмен реализуется связь между основными субъектами экономики: домохозяйствами и фирмами. В сфере обмена происходит реализация основных законов рыночной экономики: законы спроса и предложения; законы конкуренции; законы рыночного ценообразования. Не менее важна роль обмена и для воспроизводственного процесса в целом.

14.3. СИСТЕМА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ: ОБЩИЕ, ПРЕДЕЛЬНЫЕ И СРЕДНИЕ ВЕЛИЧИНЫ

В условиях рынка всегда имеется элемент риска, он может проявиться в недостаточном спросе на выпущенные товары, потере прибыли, банкротстве и т.д. Следовательно, стремление уменьшить степень риска требует проведения экономических расчетов результатов работы предприятия, их анализа и оценки. Осуществление этой работы предполагает наличие соответствующих критериев оценки, экономических показателей и методов расчета.

Многообразие коммерческой деятельности предприятия обуславливает и многообразие показателей. При этом ни один из них не выполняет роль универсального показателя, по одному которому можно было бы судить о успехах бизнеса.

На практике всегда используют систему связанных между собой показателей.

В зависимости от цели анализа показатели могут быть представлены в форме абсолютных, относительных, единичных и средних величин. Каждый конкретный экономический показатель имеет качественную определенность (пространство, время и количество).

Показатели, как в части их расчета, так и роли в обосновании решений, претерпевают определенные изменения. Например, если в условиях плановой системы хозяйствования в оценке деятельности предприятия важную роль играли объем товарной продукции, объем валовой продукции, то в условиях рынка на первое место выдвигаются показатели прибыли и рентабельности.

Все показатели, исходя из требований рынка, можно подразделить на оценочные (они характеризуют достигнутый уровень развития или результатов деятельности) и затратные (они отражают уровень затрат по осуществлению различных видов деятельности).

Такое деление весьма условно и зависит от цели проводимого анализа. Например, показатель «издержки производства» в одном случае может рассматриваться как оценочный, характеризующий достигнутый уровень затрат труда, а в другом случае определяется как затратный, позволяющий установить количество затрат при оказании услуг.

То же можно сказать о значимости показателей, которая во многом зависит от вида деятельности. Например, показатель прибыли, несмотря на всю его важность, далеко не всех интересует в одинаковой степени. Арендодателю интересен не только размер дивидендов, но и курс акций, который зависит от темпов роста объема продаж.

Хозяйственная практика наиболее важными оценочными показателями, получившими широкое применение, считает:

общий объем продаж (выпуска);

валовую прибыль;

условно чистую прибыль;

прибыль после уплаты налогов;

производительность по предприятию и его отдельным подразделениям.

Все финансовые показатели можно сгруппировать следующим образом: показатели ликвидности; показатели деловой активности; показатели рентабельности.

Результатом экономической деятельности фирмы, корпорации и других предприятий является произведенная продукция в реальном, то есть физическом выражении или оказанные потребителям услуги. Объем выпуска измеряют, как в натуральных единицах – квт-часами, метрами, тоннами, штуками, и т.д., так и в стоимостных единицах.

Общие представления о системе экономических показателей дает таблица 14.2.

Таблица 14.2.

Система экономических показателей

Группа показателей	Вид показателей	Предмет характеристики	Пример	
I. По способу выражения	Абсолютные	Величина и результат хозяйственных процессов	-	
	Относительные	Качественная характеристика хозяйственных процессов	-	
	1.1. В зависимости от измерителей	Натуральные	-	Объем выпуска в штуках, м ² , тоннах
	Трудовые	-	Объем выпуска на отработанный час	
	1.2. В зависимости от порядка исчисления	Стоимостные	-	Объем выпуска в рублях
	Интервальные	Величина и результат хозяйственных процессов за определенный промежуток времени	Объем выпуска, прибыли, себестоимости за год, квартал, месяц	
	1.3. В зависимости от расчетной базы	Моментные	Объем хозяйственных ресурсов на определенную дату	Величина потребленного капитала на 1 апреля отчетного года
	Средние	Объем или результат на единицу ресурса	Средняя численность персонала за период	
	Структурные	Долю ресурса в объеме или результате хозяйственной деятельности	Доля переменного капитала в общем его объеме	
	II. По содержанию	Количественные	Размер и величина хозяйственных процессов и их результатов	Объем выпуска, объем продаж, себестоимость
Качественные		Особенности хозяйственных процессов и их эффективность	Затраты на рубль продукции, рентабельность	
III. По цели применения	Результативные	Результат совершения хозяйственного процесса	Выручка, прибыль	
	Эффективности	Соотношение результата с затратами	Рентабельность, затраты на рубль продукции	
IV. По степени обобщения	Общие	Характеристика хозяйственной деятельности в целом	Выручка, прибыль	
	Частные	Особенность хозяйственной деятельности	Прибыль на единицу выпуска, капиталоемкость продукции	
V. По широте использования	Общие	Любая отрасль независимо от специфики	Выручка, себестоимость, прибыль	
	Специфические	Отдельные отрасли или предприятия	Объем строительно-монтажных работ (в строительстве); товарооборот (в торговле); урожайность пшеницы (в растениеводстве)	

В экономической теории и на практике различают понятия затраты и издержки производства. Затраты любого ресурса измеряют в натуральных единицах. Например, на пошив изделия расходуется 3 метра ткани. В издержках производства затраты на ткань учитываются в денежном выражении. Поэтому издержки производства зависят и от уровня затрат, которые во многом обусловлены особенностями и спецификой используемой технологией, и от цен на ресурсы.

Чтобы определить финансовый результат от деятельности компании, вначале необходимо рассчитать издержки компании. Они делятся на: постоянные, переменные, валовые, средние, средние постоянные, средние переменные и предельные. В краткосрочном периоде часть издержек фирмы остается постоянной, в долговременном периоде все издержки являются переменными, зависящими от объема выпуска. За динамикой общих издержек внимательно следят менеджеры фирмы, стремятся снизить их, сравнивают с общим доходом.

Средние величины используются в принятии решений в текущем и будущих периодах. Так, средние общие издержки сравнивают с ценой товара. Если цена товара превышает средние общие издержки, то от производства каждой единицы продукции фирма получает прибыль, и наоборот.

Постоянные издержки (*FC – Fixed costs*) – расходы или затраты, которые несет компания в краткосрочном периоде в неизменном объеме и они никак не зависят от объема произведенной продукции.

Переменные издержки (*VC – variable costs*) – расходы компании, которые зависят от объема производства.

Валовые (общие) издержки (*TC – total costs*) – сумма постоянных и переменных издержек при каждом конкретном уровне производства.

$$TC = FC + VC$$

Так как значительное количество фирм реализует продукцию на различных сегментах рынка по разным ценам, то в экономическом анализе ее деятельности используется понятие «средние издержки».

Средние издержки (*AC – average costs*) – издержки или затраты, которые приходятся на одну единицу произведенной продукции.

$$AC = TC / Q$$

Средние постоянные издержки (*AFC – average fixed costs*)

$$AFC = FC / Q$$

Средние переменные издержки (*AVC – average variable costs*)

$$AVC = VC / Q$$

Предельные издержки (MC – *marginal costs*) – дополнительные издержки, связанные с производством дополнительной единицы продукта наиболее дешевым способом, определяются как разность между издержками производства n единиц и издержками производства $n-1$ единиц.

$$MC = TC_n - TC_{n-1}$$

Стоимостным показателем результата деятельности является *валовой доход, совокупный доход или выручка* фирмы (TR – *total revenue*), которая определяется суммой цен всей реализованной продукции или стоимостью оказанных услуг.

$$TR = P \cdot Q,$$

где Q – количество произведенной и реализованной продукции, P – цена проданных единиц продукции.

Средний доход (AR – *average revenue*) – это доход, получаемый от реализации одной единицы продукции в среднем.

$$AR = TR / Q$$

Изменение валового дохода фирмы, выпускающей широкий ассортимент продукции, происходит под влиянием структура продукции и уровня цен на эту продукцию.

Фирма использует экономическое правило – «золотое правило», позволяющее определить в условиях применяемой технологии объем выпуска, при котором экономическая прибыль максимальна. Для этого исчисляют предельный доход (MR – *marginal revenue*) – дополнительный доход, получаемый от продажи еще одной дополнительной единицы продукции. Величина предельного дохода представляет собой разность между общим доходом фирмы от продажи n единиц продукции (TR_n) и общим доходом $n-1$ единиц продукции (TR_{n-1}):

$$MR = TR_n - TR_{n-1}$$

В качестве положительного финансового результата деятельности фирмы выступает экономическая *прибыль*, в качестве отрицательного результата – *убыток*. Прибыль рассчитывается путем вычитания из полученного в конкретном периоде валового дохода всех издержек, понесенных фирмой в том же периоде.

Прибыль любой фирмы образуется как положительная разница между полученным общим доходом (TR) и общими затратами (TC):

$$TP_f = TR - TC,$$

где TP_f – прибыль фирмы.

Среднюю цену сравнивают со средними общими издержками фирмы, что позволяет выяснить, насколько прибыльно или убыточно производство.

Если общий доход фирмы (TR) больше общих затрат (TC), то фирма получает прибыль. В том случае, когда общие затраты превышают общий доход, то фирма имеет отрицательную прибыль, или убытки.

Все хозяйствующие субъекты нацелены на рост рентабельности. В общем виде рентабельность предприятий зависит от массы прибыли и величины издержек. Рыночная хозяйственная система побуждает искать способы максимизации прибыли, вырабатывать наилучший способ экономического поведения, формировать благоприятные условия для реализации знаний, умений, опыта всех членов общества. В этом единственном случае экономическая система может обеспечить наилучший результат хозяйствования. В этом заключается смысл оптимизации результатов хозяйственной деятельности. Процесс выбора выгодного режима хозяйствования затрагивает всех без исключения экономических агентов.

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

1. Позитивная и нормативная экономика:
 - сущность и признаки,
 - основные принципы.
2. Понятие обмена:
 - как фазы (стадия) движения общественного продукта;
 - обмен в натуральном хозяйстве;
 - обмен в товарном хозяйстве;
 - обмен внутри производства;
 - обмен продуктами (благами);
 - обмен товарами и услугами между территориями (регионами);
 - обмен товарами и услугами между странами.
3. Система экономических показателей:
 - общие;
 - предельные;
 - средние.

Рекомендуемая литература

Сидоров В.А. Экономическая теория: учеб. для вузов / В.А. Сидоров. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2014.

Иохин, В. Я. Экономическая теория: учебник для академического бакалавриата / В. Я. Иохин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2017.

Лобачева, Е. Н. Экономическая теория: учебник для бакалавров / Е. Н. Лобачева; под ред. Е. Н. Лобачевой.– 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2017.

Маховикова, Г. А. Экономическая теория: учебник и практикум для академического бакалавриата / Г. А. Маховикова, Г. М. Гукасян, В. В. Амосова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2017.

Экономическая теория: учебник и практикум для академического бакалавриата / С. А. Толкачев [и др.]; под ред. С. А. Толкачева. – М.: Юрайт, 2017.

Общая экономическая теория: Учебник / В.З. Баликоев. – 16-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015.

Темы рефератов и докладов

1. Представления Дж. С. Миля и А. Смита о позитивном и нормативном экономическом анализе.
2. А. Смит о значении общественного разделения труда.
3. Природа и последствия волюнтаризма в экономической политике.

Термины и понятия

Позитивная экономика	Средняя величина
Нормативная экономика	Предельная величина
Обмен	Совокупная величина
Распределение	Сферы экономики
Обмен благами	Сфера материального производства
Общественное разделение труда	Сфера услуг
Обмен внутри производства	Международное разделение труда
Территориальное разделение труда	Предельный продукт
Средний продукт	Общий (валовой) доход
Прибыль	Убыток
Издержки	Затраты

Контрольные вопросы и задания

1. На что направлен позитивный экономический анализ?
2. Что предлагает нормативный анализ?
3. Какой из методов важен для формирования экономической политики государства и почему?
4. В каком из методов анализа наиболее ярко выражен субъективизм и почему?
5. Как каждый из методов влияет на выбор цели в экономической деятельности на микро- и макроуровне?
6. Какие два вида обмена различают в экономической теории?
7. Как связаны между собой общественное разделение труда и обмен?
8. Какие этапы эволюции общественного разделения труда вам известны?
9. Что лежит в основе территориального разделения труда?
10. Какие факторы способствовали появлению международного разделения труда?
11. Дайте характеристику влиянию обмена на воспроизводственный процесс.
12. В чем заключается отличия общих, средних и предельных величин в экономическом анализе?

13. Используя принципы позитивного и нормативного подходов, проанализируйте процедуру принятия ФЗ «Об обязательном страховании автогражданской ответственности» и наступившие последствия.

14. Дайте свой комментарий и определите, какое утверждение относится к позитивной, а какое к нормативной экономике.

А) в 90-е гг. XX в. в России происходил колоссальный спад производства и высокие темпы инфляции;

Б) необходимо разработать комплекс мероприятий по стимулированию и поддержке предпринимательства в российской экономике;

В) структурная перестройка экономики России кроме других целей, направлена также на повышение благосостояния населения страны;

Г) осуществление структурной перестройки российской экономики неизбежно ведет к резкому росту безработицы, что потенциально способствует повышению социальной напряженности в обществе;

Д) структурное реформирование российской экономики должно осуществляться постепенно и поэтапно.

15. На основе приведенных в таблице данных определите средний и предельный продукт труда.

Количество работников	0	1	2	3	4	5
Общий продукт	0	5	12	16	18	19
Средний продукт						
Предельный продукт						

4. На основе данных определите эффективный объем использования фактора производства.

Объем ресурса	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Общий продукт	10	22	35	50	70	87	101	115	120	121	120	119
Средний продукт												
Предельный продукт												

15. ЗАТРАТЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ

Любая экономическая деятельность требует определенных затрат в расчете на конкретные результаты, поэтому проблема оптимизации хозяйствования чрезвычайно важна.

Основные вопросы темы

- 1 Издержки хозяйственной деятельности.
- 2 Результаты хозяйственной деятельности.
- 3 Определение оптимальных результатов хозяйствования.

15.1. ИЗДЕРЖКИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Экономические агенты, осуществляя хозяйственные операции, вынуждены нести различные затраты. Их величина есть один из главных факторов, влияющих на объем рыночного предложения товаров: чем выше издержки, тем дороже обходится товар, следовательно, труднее продать.

Издержки производства – это совокупные затраты на выпуск товаров: затраты на приобретение средств производства и оплату рабочей силы, налоги, сборы и некоторые другие отчисления, увеличивающие расходы предпринимателя.

Исследованием издержек занималась еще классическая школа. А. Смит и Д. Рикардо считали, что под издержками следует понимать средние общественные затраты на производство единицы продукции. Иначе говоря, они имели в виду стоимость единицы продукции на среднем предприятии отрасли.

В марксистской теории издержки производства – это то, что стоит товар капиталисту. При этом марксисты различают затраты труда и капитала. Общие затраты труда превышают затраты капитала. В совокупности трудовые затраты олицетворяют все издержки, поэтому были названы действительными или общественными издержками. Они создают стоимость товара.

Предприниматели оплачивают труд рабочих не по полной, а по частичной стоимости. Неоплаченная часть труда служит источником прибавочной стоимости, присвоенной капиталистами. Капиталистические издержки меньше общественных на величину прибавочной стоимости. Поскольку они имеют индивидуальные особенности, они получили наименование индивидуальных издержек.

Современная экономическая теория определяет издержки как сумму затрат на приобретение факторов производства. Ограниченность ресурсов приводит к тому, что приходится выбирать, комбинировать факторы. Вы-

бор означает отказ от одного в пользу другого. Следовательно, современная характеристика издержек сводится к тому, что их следует рассматривать как оплату приобретенных факторов и внутренних расходов для определенного варианта производства в специфических условиях данного предприятия. Их обычно оценивают в денежной форме.

Одни и те же издержки и их составные части могут рассматриваться с разных сторон. Это зависит от запросов и желаний товаропроизводителя. Чем подробнее будут просчитаны издержки, тем вернее окажется производственный выбор. При многоаспектной классификации насчитывают более тридцати видов издержек. Каждый вид отражает специфику их проявления. На рис.15.1. приведена одна из таких классификаций.



Рис. 15.1. Классификация издержек производства

Прежде всего, выявляют различие между бухгалтерскими и экономическими издержками. К бухгалтерским относятся те из них, которые имеют явный характер и отражаются на счетах бухгалтерского учета предприятия. Экономические издержки больше бухгалтерских.

Они включают явные и неявные (фиксируемые и не фиксируемые) расходы. Иначе говоря, они состоят из бухгалтерских издержек и издержек упущенных возможностей, т.е. не отраженных на бухгалтерских счетах и не оплаченных предприятием. Приходится иметь дело с внешними и внутренними издержками. Первые связаны с оплатой тех факторов и ресурсов, которые приобретаются на стороне. Это могут быть машины, комплектующие изделия, сырье, материалы. К ним относят также оплату труда работников, поскольку это затраты на наемный персонал. Внешними считаются издержки на оплату транспортных, банковских и консалтинговых услуг.

Издержки внутренние характеризуются затратами на применяемые собственные и самостоятельно используемые ресурсы. Они отличаются тем, что не все выступают в денежной форме и не все отражаются в бухгалтерской отчетности. Так, если используются собственные здания, то в этом случае издержки состоят в потере возможности сдать здания в аренду и получить доход.

Один из элементов внутренних издержек является так называемая нормальная прибыль. Под ней подразумевается излишек над индивидуальными затратами предприятия, т.е. это равновеликая прибыль на равновеликий капитал. Внутренние издержки учитываются при принятии предпринимательских решений. Это нужно для определения размеров упущенных возможностей и более выгодного использования собственных ресурсов.

Издержки делятся на постоянные и переменные. Постоянными издержками считаются те из них, которые не меняются из-за колебаний выпуска продукции. Это расходы на здания, оборудование, сооружения, оплату управленческого и административного аппарата.

Например, предприятие, производящее единственный вид продукции в объеме 100 000 ед., имеет следующие постоянные издержки:

Заработная плата высшего управленческого персонала	250 000 р.
Аренда помещений и оборудования	420 000 р.
Амортизация собственного основного капитала	330 000 р.
Всего	1 000 000 р.

Соотношение между объемом выпуска и постоянными издержками предприятия может быть описано следующим образом (табл.15.1).

Таблица 15.1

Постоянные и средние постоянные издержки

Период	Объем производства Q , тыс. ед. (нарастающим итогом)	Постоянные издержки FC , р.	Средние постоянные издержки AFC , р.
Январь	0	1 000 000	—
Февраль	10	1 000 000	100,0
Март	20	1 000 000	50,0
Апрель	30	1 000 000	33,3
Май	40	1 000 000	25,0
Июнь	50	1 000 000	20,0
Июль	60	1 000 000	16,7
Август	70	1 000 000	14,3
Сентябрь	80	1 000 000	12,5
Октябрь	90	1 000 000	11,1
Ноябрь	100	1 000 000	10,0

Средние постоянные издержки рассчитывались как отношение общей величины постоянных издержек к объему выпуска. Динамика постоянных издержек может быть проиллюстрирована с помощью рис. 15.2.

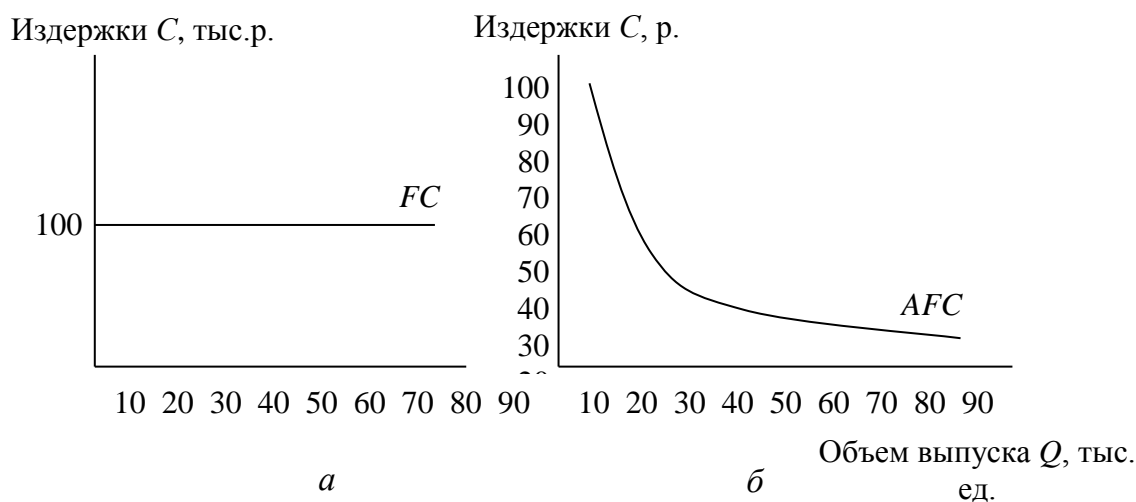


Рис. 15.2. Общие постоянные издержки FC (а) и средние постоянные издержки AFC (б)

На практике постоянные издержки имеют обыкновение менять свою величину. Это происходит в случаях, когда предприятие наращивает свою производственную базу, увеличивает потенциал. Например, расширение станочного парка или ввод в действие новых производственных корпусов,

рост заработной платы высшего административного персонала – все это приводит к скачкообразному увеличению постоянных затрат, поскольку указанные элементы всегда приобретаются в неделимых количествах и сразу вводятся в действие в полном объеме. Например, наше предприятие расширяет свой потенциал следующим образом: с 100 001 ед. до 149 999 ед. с ростом постоянных издержек на 200 тыс. р., с 150 000 ед. до 190 000 ед. – на 300 тыс. р. В этом случае постоянные издержки предприятия будут меняться, как показано в табл. 15.2.

Таблица 15.2

Скачки постоянных издержек

Период	Объем производства Q , тыс. ед. (нарастающим итогом)	Постоянные издержки FC , р.	Средние постоянные издержки AFC , р.
Октябрь	90	1 000 000	11,1
Ноябрь	100	1 000 000	10,0
Январь	110	1 200 000	10,9
Февраль	120	1 200 000	10,0
Март	130	1 200 000	9,2
Апрель	140	1 200 000	8,6
Май	150	1 500 000	10,0
Июнь	160	1 500 000	9,4
Июль	170	1 500 000	8,8
Август	180	1 500 000	8,3
Сентябрь	190	1 500 000	7,9

В этом случае динамика постоянных и средних постоянных издержек будет иметь следующий вид (рис. 15.3).

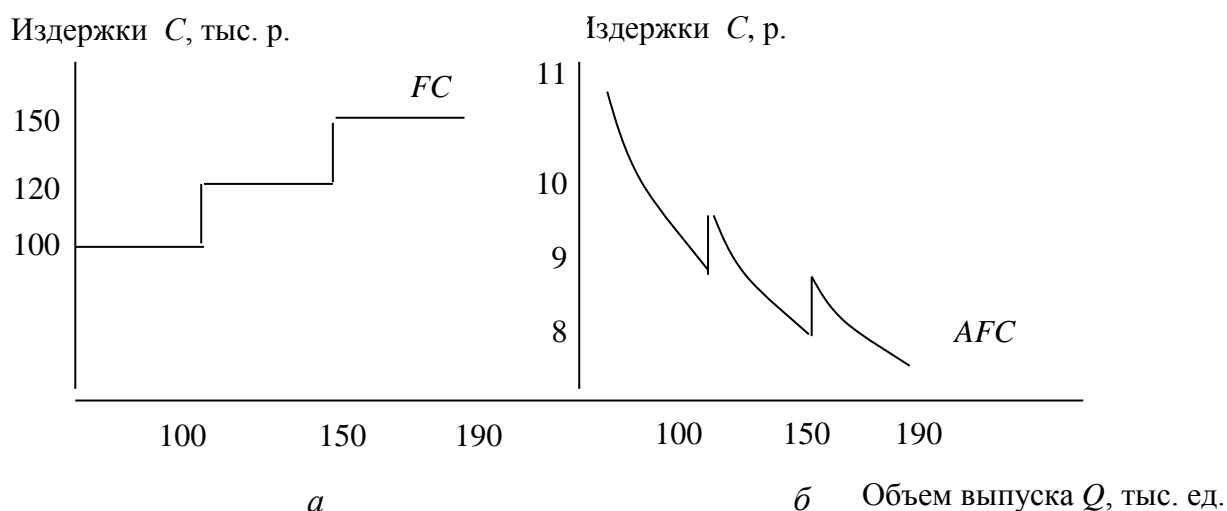


Рис. 15.3. Скачки общих (а) и средних постоянных издержек (б)

Переменными издержками называются затраты, которые изменяются вместе с ростом или сокращением выпуска продукции: расходы на приобретение сырья, материалов, оплату рабочей силы. Переменные издержки могут носить пропорциональный, дигрессивный или прогрессивный характер.

Под пропорциональными переменными издержками понимаются издержки, меняющиеся в той же пропорции, что и объем выпуска. Например, если предприятие выпускает 1000 ед. продукции с определенной периодичностью, имея переменные издержки в объеме 50 тыс. р. на каждые 100 ед., то динамика ее переменных издержек будет следующей (табл. 15.3).

Таблица 15.3

Пропорциональные переменные издержки

Период	Объем производства Q , ед. (нарастающим итогом)	Переменные издержки VC , тыс. р.	Средние переменные издержки AVC , р.
Январь	0	–	–
Февраль	100	50	500
Март	200	100	500
Апрель	300	150	500
Май	400	200	500
Июнь	500	250	500
Июль	600	300	500
Август	700	350	500
Сентябрь	800	400	500
Октябрь	900	450	500
Ноябрь	1000	500	500

Графическая интерпретация указанной динамики дана на рис. 15.4.

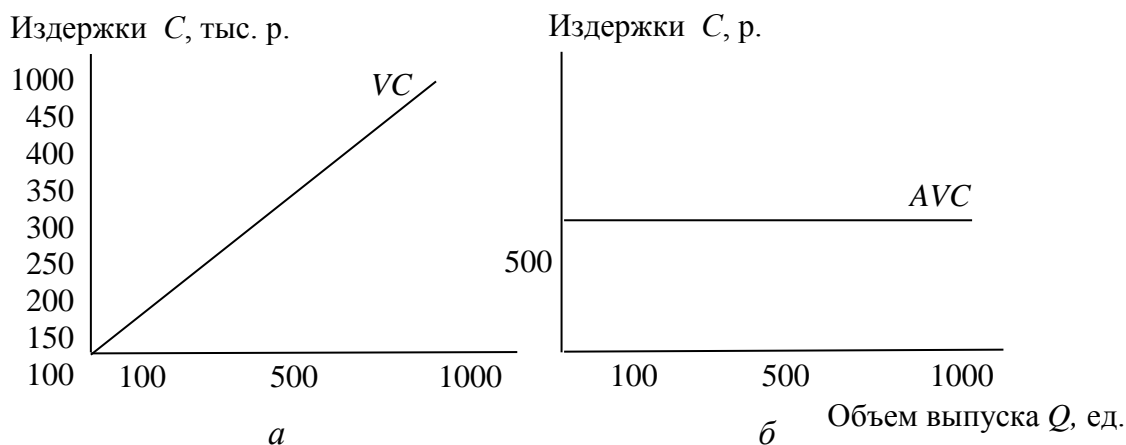


Рис. 15.4. Пропорциональные переменные издержки: общие (а) и средние (б)

Дигрессивные переменные издержки представляют собой переменные издержки, которые изменяются в относительно меньшей пропорции, нежели объем выпуска. В качестве примера представим, что предприятие, добившись лучшего использования внутренних ресурсов, сумело оказать влияние на переменные издержки (табл. 15.4).

Таблица 15.4

Дигрессивные переменные издержки

Период	Объем производства Q , ед. (нарастающим итогом)	Переменные издержки VC , тыс. р.	Средние переменные издержки AVC , р.
Январь	0	–	–
Февраль	100	50	500
Март	200	75	375
Апрель	300	83	277
Май	400	89	222
Июнь	500	92	184
Июль	600	91	152

Прогрессивные переменные издержки – это переменные издержки, меняющиеся в относительно большей пропорции, нежели объем выпуска. Например, если расширение производства влечет за собой рост переменных издержек с темпом, превышающим рост производства, так как показано в табл. 15.5 и на рис. 15.6.

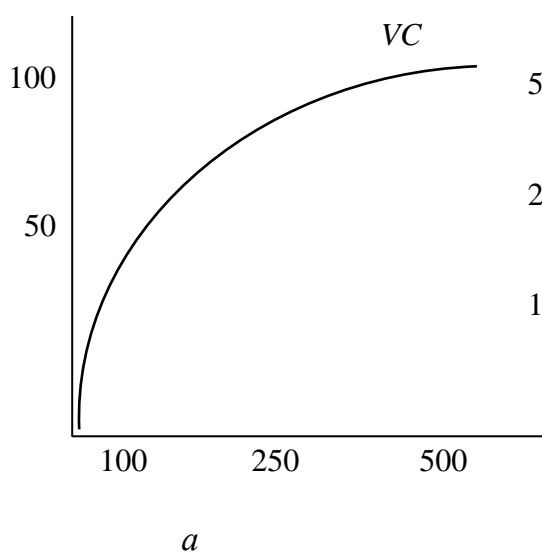
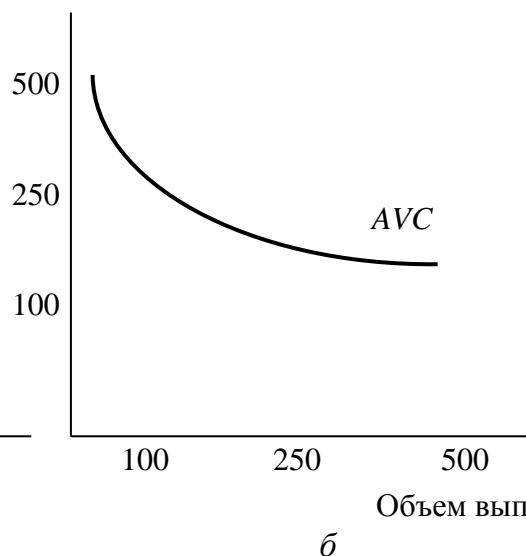
Издержки C , тыс. р.Издержки C , р.Объем выпуска Q , ед.

Рис. 15.5. Дигрессивные переменные издержки: общие (а) и средние (б)

Таблица 15.5

Прогрессивные переменные издержки

Период	Объем производства Q , ед. (нарастающим итогом)	Переменные издержки VC , тыс. р.	Средние переменные издержки AVC , р.
Январь	0	–	–
Февраль	100	50	500
Март	200	150	750
Апрель	300	300	1000
Май	400	500	1250
Июнь	500	750	1500
Июль	600	1050	1750

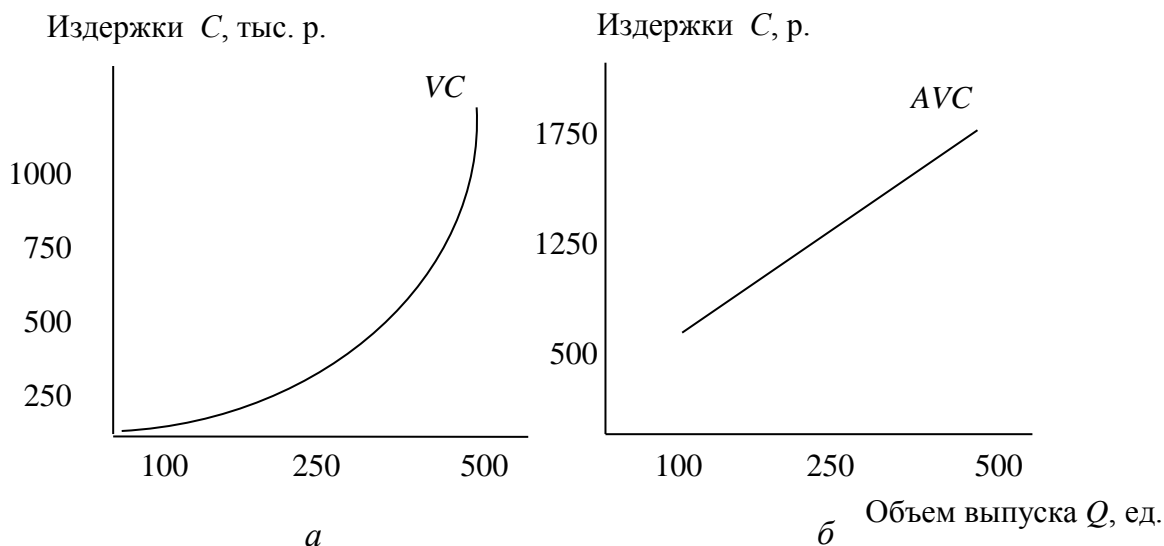


Рис. 15.6. Прогрессивные переменные издержки: общие (а) и средние (б)

Сумма постоянных и переменных издержек образует общие или валовые издержки производства. Для предпринимателя важно учитывать не только общую величину издержек, но и расходы на единицу продукции. Это узнается путем деления валовых издержек на количество изготовленных изделий. Результат выступает в качестве средних издержек на единицу продукции или просто средних издержек. Предположим, что постоянные и переменные издержки предприятия за данный период составляют величину, данную в табл. 15.6. Они позволяют вычислить валовые издержки при различных объемах выпуска. Средние валовые издержки рассчитаны как отношение общего значения валовых издержек к соответствующей величине производства.

Таблица 15.6

Валовые издержки				
Объем производства Q , ед. (нарастающим итогом)	Постоянные издержки FC , тыс. р.	Переменные издержки VC , тыс. р.	Валовые издержки TC , тыс. р.	Средние валовые издержки AC , р.
0	100	–	100	–
100	100	100	200	2000
200	100	175	275	1375
300	100	275	375	1250
400	100	450	550	1375
500	100	650	750	1500

На рис. 15.7. представлена кривая общих издержек, складывающаяся как сумма постоянных и переменных. Такой вид имеют издержки в большинстве случаев.



Рис. 15.7. Валовые издержки

Общий вид средних валовых издержек, средних переменных издержек представлен на рис. 15.8.

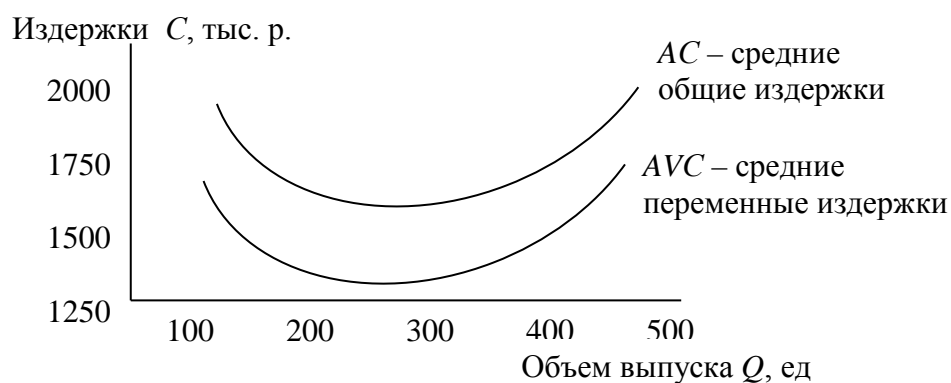


Рис. 15.8. Средние издержки

Широко применяется понятие предельных издержек. Это затраты, необходимые для получения прироста продукции. Их еще называют дополнительными, поскольку они направлены на получение дополнительной продукции. Под предельными издержками понимается изменение величины валовых издержек в результате изменения объема выпуска на одну единицу. Предельные издержки можно вычислить по формуле

$$MC = TC_2 - TC_1 \text{ или } MC = \frac{TC_2 - TC_1}{Q_2 - Q_1}$$

где: MC – предельные издержки; TC_1, TC_2 – предыдущая и последующая величина валовых издержек соответственно; Q_1, Q_2 – предыдущая и последующая величина объема выпуска соответственно.

Динамику предельных издержек разберем на примере. Пусть величины валового производства и общих издержек таковы, как показывает табл. 15.7. В рамках указанных изменений объемов выпуска и издержек можно осуществить расчет предельных издержек.

Таблица 15.7

Предельные издержки

Объем производства Q , ед. (нарастающим итогом)	Валовые издержки TC , тыс. р.	Предельные издержки MC , тыс. р.	
		Расчет	Значение
0	1000	$\frac{2000 - 1000}{100 - 0}$	10
100	2000		
200	2500	$\frac{2500 - 2000}{200 - 100}$	5
300	2800	$\frac{2800 - 2500}{300 - 200}$	3
400	3000	$\frac{3000 - 2800}{400 - 300}$	2
500	3400	$\frac{3400 - 3000}{500 - 400}$	4
600	4200	$\frac{4200 - 3400}{600 - 500}$	8

Между кривыми предельных издержек, средних валовых и средних переменных существует прямая взаимосвязь:

когда предельные издержки меньше средних валовых издержек и средних переменных издержек $MC < AC, AVC$, производство каждой добавочной единицы продукта уменьшает средние издержки, поэтому кривые AC и AVC идут вниз;

когда $MC > AC, AVC$, производство каждой добавочной единицы продукта увеличивает средние издержки, поэтому кривые AC и AVC идут вниз;

наконец, кривая MC пересекает кривые AC и AVC в точках их минимального значения, т.е. $MC = AC, AVC$, когда $AC, AVC = \min$.

Указанные зависимости могут быть проиллюстрированы с помощью рис. 15.9.

Издержки C , тыс. р.

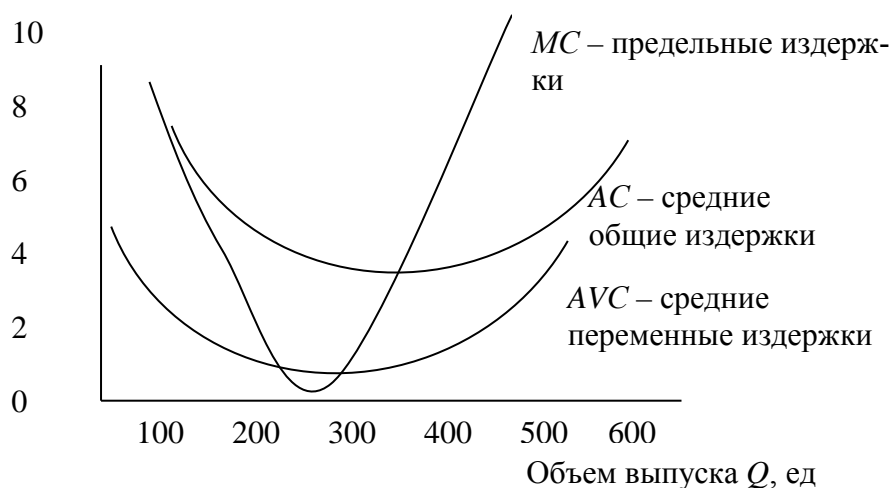


Рис. 15.9. Предельные и средние издержки

Часто в процессе производства приходится делать выбор между разными ресурсами. Количество продуктов, от которого следует отказаться или которым нужно пожертвовать, чтобы получить какое-то количество любого данного продукта, называются альтернативными или вменными издержками. Подразумевается не действительно состоявшийся расход ресурсов, а потеря тех товаров, которые могли быть произведены из других ресурсов и дать иной доход. Это потеря возможностей.

Поскольку альтернативные издержки предполагают наличие выбора между различными вариантами использования имеющихся средств, они играют важную роль при планировании производственной деятельности. Отдавая предпочтение какому-либо варианту вложения средств, предприятие не только несет издержки, связанные с реализацией выбранного варианта, но также утратит часть возможных поступлений в качестве альтернативного варианта. Поэтому предпринимателю приходится постоянно сравнивать, оценивать, выбирать между соответствующими способами приложения средств.

Например, предприниматель запланировал следующие результаты деятельности своего предприятия на 2017 г.:

Выручка от реализации продукции	400 000 р.
Затраты на производство	350 000 р.
Прибыль	50 000 р.
Собственный капитал	120 000 р.

Задача заключается в том, чтобы определить: стоит ли продолжать деятельность предприятия либо высвободить имеющиеся средства и найти им другое применение.

Принимая во внимание, что общая величина затрат равна 350 000 р., с точки зрения утраченных возможностей ситуация будет выглядеть следующим образом:

Затраты на производство	350 000 р.
Потери дохода от невозможности применить собственную рабочую силу в другой сфере бизнеса	100 000 р.
Потери от возможных выплат по процентам в случае размещения собственного капитала в коммерческом банке, из расчета 16% годовых	19 200 р.
Всего	469 200 р.

В итоге, вместо запланированной прибыли 50 000 р. предприниматель имеет убытки: $400\,000\text{ р.} - 469\,200\text{ р.} = 69\,200\text{ р.}$

Конкуренция породила трансакционные издержки. Они связаны с защитой предпринимательской позиции при рыночных сделках. К ним относятся расходы по поиску нужной деловой информации, ведению переговоров, заключению контрактов, охране фирменных знаков и торговых марок. Считается также, что разновидностью такого рода издержек являются потери от так называемого оппортунистического поведения контрагентов, когда те ведут переговорный процесс с большей выгодой для себя.

Следует обратить внимание на различия в динамике издержек в краткосрочном и долгосрочном периодах. В краткосрочном периоде затраты переменных факторов могут быть изменены, тогда как затраты постоянных факторов – фиксированные. При оптимизации переменного фактора издержки могут сократиться, но в процессе его наращивания издержки возрастут в силу действия закона убывающей отдачи.

В долгосрочном периоде все факторы становятся переменными. Товаропроизводитель располагает временем для усовершенствования производства, замены факторов на более прогрессивные виды. За счет этого достигается минимизация издержек. Однако в этом периоде на издержки влияет эффект масштаба. Как мы уже видели, возникает экономия от

масштаба, долгосрочные средние издержки сокращаются, а при отрицательной экономии от масштаба они возрастают.

В российской экономике применяется показатель себестоимости продукции. Под ним понимают все затраты на производство и реализацию продукции. Себестоимость показывает, во что предпринимателю обошелся изготовленный продукт.

Себестоимость подсчитывают по элементам либо по статьям затрат. Обычно выделяют следующие элементы:

материальные затраты;

затраты на оплату труда;

отчисления на социальные нужды;

амортизация основных фондов;

прочие затраты (представительские расходы, выплаты страховых сумм, банковских процентов по кредитам, платежи за выбросы загрязняющих веществ, на подготовку и переподготовку кадров и др.).

В экономике России примерно 57% от всех расходов составляют затраты на сырье и материалы, 15% – заработная плата, 6% – затраты на амортизацию, 5% – социальные выплаты, 17% – отнесены к прочим затратам. Материальные затраты во всех отраслях на первом месте. Но есть и отраслевые различия. Так, в нефтедобывающей и газовой промышленности расходы на амортизацию занимают второе место, в других отраслях промышленности на втором месте – заработная плата.

Наряду с производственной себестоимостью, включающей затраты по производству, предприятия учитывают реализационную себестоимость, которая образуется из расходов по сбыту продукции и некоторые другие непроизводственные затраты, например, на подготовку кадров. Все расходы составляют полную себестоимость.

Снижение себестоимости продукции и всех издержек – важнейшая задача товаропроизводителя. За счет этого достигается повышение доходности и конкурентоспособности предприятия.

При рачительном хозяйствовании даже одна сэкономленная копейка в масштабах страны дает 34 млрд. р. дохода, в том числе в промышленности – 20, сельском хозяйстве – 2 млрд. р. Резервы экономии у нас значительные. Это видно из таких сравнений: энергоемкость нашей продукции втрое выше, чем в США, больше тратится средств на сырье и материалы.

Сокращение издержек зависит от общего состояния экономики и от внутрипроизводственных мероприятий. К первой группе факторов относят: научно-технический прогресс, позволяющий предприятиям воспользоваться новинками для экономии средств, природно-климатические условия, удешевляющие естественные ресурсы. Вторая группа факторов

основывается на умении использовать производственные мощности, обеспечить сбережение материальных ресурсов, снизить непроизводительные расходы. Часто главным средством снижения себестоимости продукции служит рост производительности труда, создающий условия для общей оптимизации производства.

15.2. РЕЗУЛЬТАТЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Результаты хозяйственной деятельности характеризуют эффективность функционирования экономической системы, уровень удовлетворения потребностей ее элементов и индивидов. Чем полнее удовлетворяются эти потребности, тем эффективнее функционирует экономическая система. Результаты деятельности экономической системы воплощаются в объемах произведенной продукции или оказанных услугах. Их измеряют либо в натуральных, либо в стоимостных единицах: тоннами, метрами, штуками, головами (например, рабочий скот) и т.д. Поскольку разнородную продукцию невозможно исчислить в едином натуральном измерителе, в масштабах страны используют стоимостные показатели. С этой точки зрения результатом функционирования экономической системы является валовой доход.

В качестве результата хозяйственной деятельности предприятия выступает экономическая прибыль. В общем виде прибыль определяется как разность между совокупной выручкой и совокупными издержками. Однако существуют и другие зависимости (рис. 15.10).

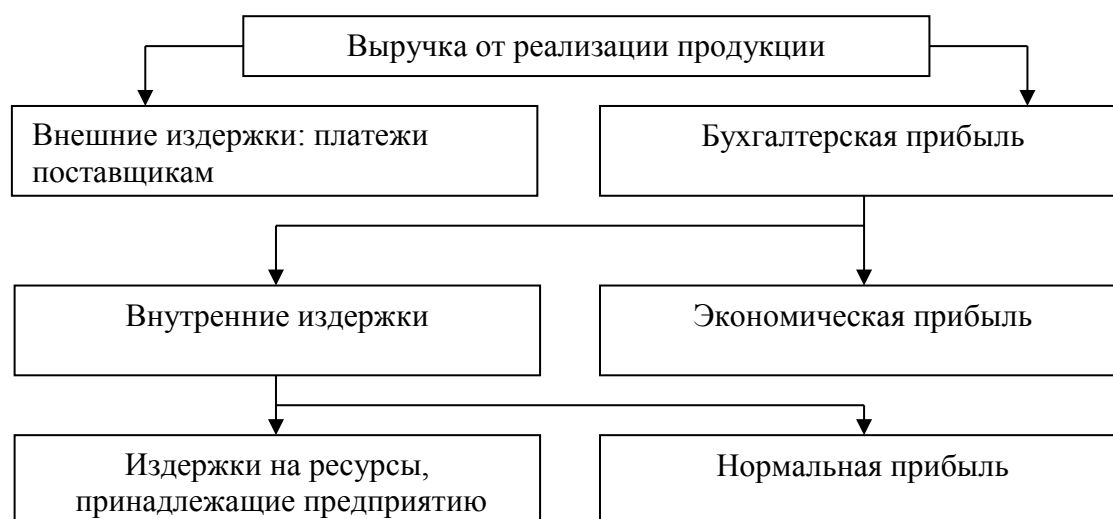


Рис. 15.10. Взаимосвязь затрат и результатов

Бухгалтерская прибыль – итог хозяйственной деятельности предприятия за определенный период: квартал, полугодие, девять месяцев, год.

Она рассчитывается по бухгалтерским документам и не учитывает незарегистрированные документально издержки самого предпринимателя, а также скрытые внутренние издержки. Бухгалтерская прибыль – это разность между валовым объемом продаж и бухгалтерскими или явными издержками. Она больше экономической прибыли на величину неявных, так называемых имплицитных издержек.

Экономическая прибыль, рассчитанная как разница между бухгалтерской прибылью и вмененными издержками, показывает чистый результат хозяйственной деятельности предприятия. Экономическая прибыль выражает разность между валовым объемом продаж и экономическими издержками, которые состоят из явных и неявных издержек. В западной экономике она олицетворяется с чистой прибылью и даже сверхприбылью.

Между экономической и бухгалтерской прибылью существует такое соотношение:

$$\boxed{\text{Бухгалтерская прибыль}} = \boxed{\text{Неявные издержки}} + \boxed{\text{Экономическая прибыль}}$$

Соотношение бухгалтерской и экономической прибыли дает возможность предпринимателю определять объем реальной прибыли исходя из требуемой цены ресурса, обеспечивающей наиболее рациональные методы хозяйствования. Величина экономической прибыли служит отправной точкой для определения оптимального объема производства в разных конкурентных условиях.

В литературе нет единой точки зрения на экономическую природу прибыли. Расхождения во мнениях касаются в основном: 1) определения точного содержания прибыли; 2) какими моментами оправдывается присвоение прибыли. Предложены такие дефиниции прибыли:

денежное выражение прибавочного продукта;

вознаграждение за высокоэффективную организацию производства, труда, управления;

вознаграждение за предпринимательское новаторство, внедрение новинок науки и техники;

плата предпринимателю за риск в условиях рыночной конкурентной среды;

Монопольный доход за использование предпринимателем ограниченных ресурсов.

Применяются показатели прибыли от реализации продукции основной деятельности и от прочей реализации. Учитывается также внереали-

зационная прибыль, которая возникает не за счет продажи товаров, а на основе бестоварных операций (например, поступление средств от партнеров в виде штрафов, пени, неустоек).

Существует понятие средней прибыли. Она исчисляется путем деления валовой прибыли на объем продаж и показывает, какую прибыль получает фирма с единицы продукции.

Фирма может получать нормальную и добавочную прибыль. Под нормальной прибылью понимают среднюю общественную прибыль, которая считается достаточной в данных условиях. Она устраивает фирму.

Добавочная прибыль более желательна. Она образуется при более благоприятных природных или экономических условиях. На основе добавочной прибыли, возникающей на природном базисе, формируется земельная рента. Добавочная прибыль, которая возникает на экономической основе в результате высокой конкурентоспособности, составляет сверхприбыль.

Вся первоначальная прибыль представляет общую или валовую прибыль. В бухгалтерском учете ее называют балансовой. Как правило, из нее делаются вычеты для уплаты налогов, платежи по банковским процентам. Оставшаяся часть называется чистой прибылью. Она находится в полном распоряжении фирмы и используется по ее усмотрению (рис. 15.11).

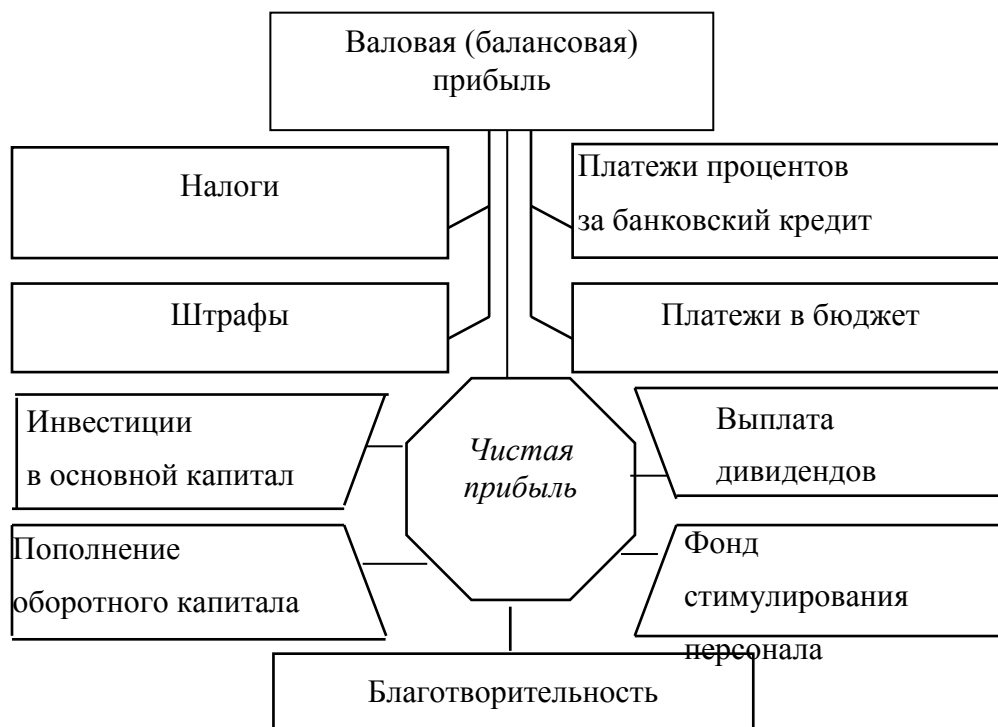


Рис.15.11. Распределение валовой прибыли

Вместе с прибылью рентабельность служит основным результирующим показателем работы предприятия и отрасли. Она характеризует степень доходности, прибыльности.

Предприятие заинтересовано в получении не только возможно большего общего объема прибыли, но и прибыли в расчете на единицу затрат. Если оно добивается более высокой отдачи с единицы затрат, то это приводит к увеличению общей массы прибыли при тех же затратах.

Антиподом рентабельности является убыточность. Фирма может быть рентабельной или убыточной. Убыточность грозит банкротством. Со своей стороны рентабельность бывает разной. Она может обеспечить высокую конкурентоспособность или привести к прозябанию. Следовательно, рентабельность предполагает постоянное соизмерение прибыли и издержек. Она служит критерием для принятия решений. Ожидаемая рентабельность отражает способность вложенного в дело капитала обеспечить в перспективе достаточный доход.

Рентабельность служит ориентиром при расчете окупаемости капитальных вложений. Ее уровень предопределяет срок окупаемости. Если величина капитальных вложений равна 10 млн р., вложения через год будут приносить ежегодно по 1 млн прибыли, то капиталовложения окупятся через 11 лет. Если же рентабельность возрастет, срок окупаемости сократится.

Различают варианты рентабельности: рентабельность предприятия, рентабельность продукции, рентабельность производства и др. Рентабельность предприятия характеризует эффективность использования производственных фондов (капитала). Ее также называют общей рентабельностью. Она исчисляется путем деления балансовой прибыли на среднюю стоимость производственных фондов.

Рентабельность продукции измеряется отношением прибыли от производства и реализации продукции к ее полной себестоимости. Рассчитывается по каждому виду продукции отдельно и в целом по всей товарной продукции.

Рентабельность производства показывает эффективность производственной деятельности предприятия и уровень использования им ресурсов. Исчисляется отношением общей прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств (запасы товарно-материальных ценностей). Денежные средства и средства в расчетах не учитываются. Основные средства (основной капитал) включаются в расчет по первоначальной стоимости.

Фирме необходимо знать, при каких объемах производство будет рентабельным. С этой целью рассчитывают безубыточный объем продаж,

который гарантирует получение необходимой суммы прибыли. Если объем продаж окажется равный затратам, то такое положение именуется порогом рентабельности, ниже которого производство будет убыточным. На графике этот порог называется точкой безубыточности объема реализации. Нулевая рентабельность отображает критический уровень объема продаж.

15.3. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Все хозяйствующие субъекты нацелены на рост рентабельности. В общем виде рентабельность предприятий зависит от массы прибыли и величины издержек. Рыночная хозяйственная система побуждает искать способы максимизации прибыли, вырабатывать наилучший способ экономического поведения, формировать благоприятные условия для реализации знаний, умений, опыта всех членов общества. В этом единственном случае экономическая система может обеспечить наилучший результат хозяйствования. В этом заключается смысл оптимизации результатов хозяйственной деятельности. Процесс выбора выгодного режима хозяйствования затрагивает всех без исключения экономических агентов.

Существует два метода оптимизации: 1) метод сопоставления валовых показателей; 2) метод сопоставления предельных величин.

Первый базируется на увеличении массы прибыли до максимальных размеров. Прибыль может быть увеличена: 1) на основе роста объема продаж; 2) через повышение качества продукции, позволяющее повысить цену; 3) путем ускорения оборачиваемости капитала; 4) за счет снижения себестоимости продукции; 5) благодаря улучшению структуры производства.

Метод сопоставления валовых показателей предусматривает сравнительную оценку затрат и результата при различных значениях объема производства (табл. 15.8).

Приведенные в табл. 15.8 расчеты показывают, что данное предприятие получит наибольшую прибыль 132 тыс. р. при объеме производства 9 тыс. ед. продукции. Динамика прибыли показывает, что до 4 тыс. ед. производство абсолютно убыточно, а после 9 тыс. ед. прибыль начинает сокращаться. Таким образом, становится очевидным, что экономические границы хозяйственной деятельности предприятия заключены в интервале 4–9 тыс. ед. продукции. Графическая интерпретация метода сопоставления валовых показателей приведена на рис. 15.12. Здесь наблюдаются те же зависимости, что и в табличной форме.

Метод сопоставления валовых показателей

Объем выпуска Q , тыс. ед.	Цена P , р.	Выручка TR , тыс. р.	Валовые издержки TC , тыс. р.	Прибыль P_f , тыс. р.
0			120	-120
1	50	50	140	-90
2	50	100	156	-56
3	50	150	169	-19
4	50	200	181	19
5	50	250	196	54
6	50	300	216	84
7	50	350	242	108
8	50	400	275	125
9	50	450	318	132
10	50	500	376	124

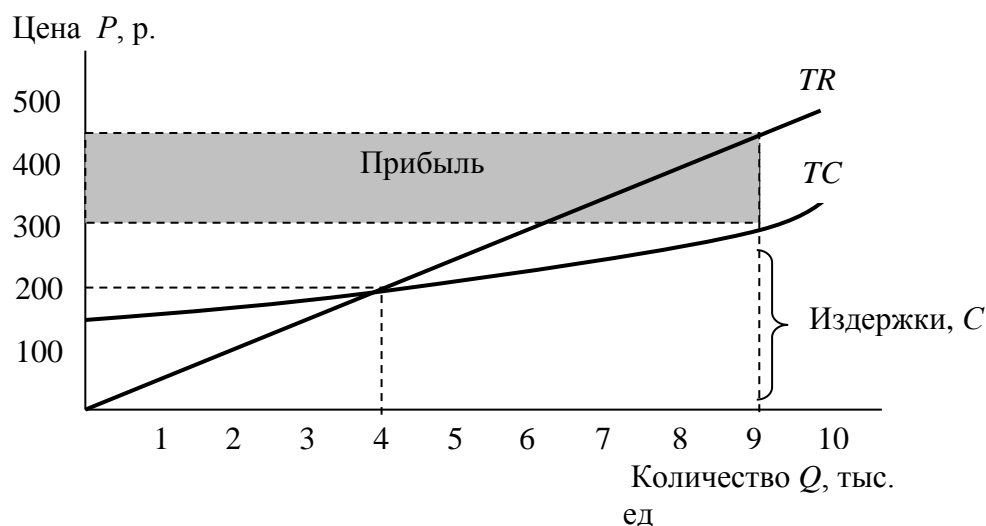


Рис. 15.12. Метод сопоставления валовых показателей

При производстве примерно до 4 тыс. ед. продукции кривая TC располагается выше кривой TR , показывая, что затраты превышают результат. В точке примерно 4 тыс. ед. кривая TC и TR совпадают, показывая, что валовые издержки равны валовому доходу. При производстве 9 тыс. ед. продукции прибыль предприятия становится максимальной. Эти точки показаны пунктирными линиями и заштрихованным участком. На графике величина прибыли определяется по величине расстояния между кривыми TR и TC .

Метод сопоставления предельных величин предусматривает использование таких показателей, как предельный доход MR , средние общие издержки AC , средние переменные издержки AVC и предельные издержки MC . Современная экономическая наука использует в этом методе правило

оптимизации, заключающееся в том, что оптимальные объемы выпуска достигаются только тогда, когда предельный доход равен предельным издержкам $MR = MC$. Происходит это потому, что на начальном этапе производства, когда объем выпуска небольшой, предельный доход, как правило, превышает предельные издержки. Это говорит о том, что с каждой проданной единицы товара предприниматель имеет дополнительную прибыль. Естественно, он старается увеличить выпуск в целях повышения массы прибыли. Однако с ростом объема производства увеличиваются и издержки, так что на определенном этапе предельные издержки превысят предельный доход. Тогда предприниматель с каждой дополнительно выпущенной единицы товара будет иметь убыток. Можно предположить, что между этими двумя крайними случаями лежит такая точка, где $MR = MC$. Здесь затраты на производство дополнительно выпущенной продукции равны выручке, получаемой от ее продажи. Отсюда очевидно, что предприятие будет максимизировать прибыль или минимизировать убытки, ориентируясь именно на эту точку, производя там, где предельный доход равен предельным издержкам.

Рассмотрим метод сопоставления предельных величин на примере предприятия-монополиста с помощью табл.15.9 и рис. 15.13.

Таблица 15.9

Метод сопоставления предельных величин, несовершенная конкуренция

Объем продаж Q , тыс. ед.	Цена P , р.	Валовая выручка TR , тыс. р.	Валовые издержки TC , тыс. р.	Предель- ный доход MR , р.	Предель- ные издержки MC , р.	Прибыль (+); убыток (-), р.
0	30	-	20			
1	28	28	30	28	10	-2
2	26	52	38	24	8	14
3	24	72	44	20	6	28
4	22	88	49	16	5	39
5	20	100	53	12	4	47
6	18	108	56	8	3	52
7	16	112	61	4	5	51
8	14	112	69	0	8	43
9	12	108	81	-4	12	27
10	10	100	99	-8	18	1

Рис. 15.13 показывает, что производство эффективно до тех пор, пока кривая предельного дохода располагается выше кривой предельных издержек, т.е. примерно до точки 6,5 тыс. ед. В этой точке значения предельного дохода и предельных издержек совпадают, что свидетельствует

о максимальном значении прибыли. Оптимальная цена реализации при данном объеме выпуска будет составлять 18 р. Она исчисляется как величина, находящаяся на кривой спроса D , строго перпендикулярно точке равенства $MR=MC$ и показана на графике пунктирной линией.

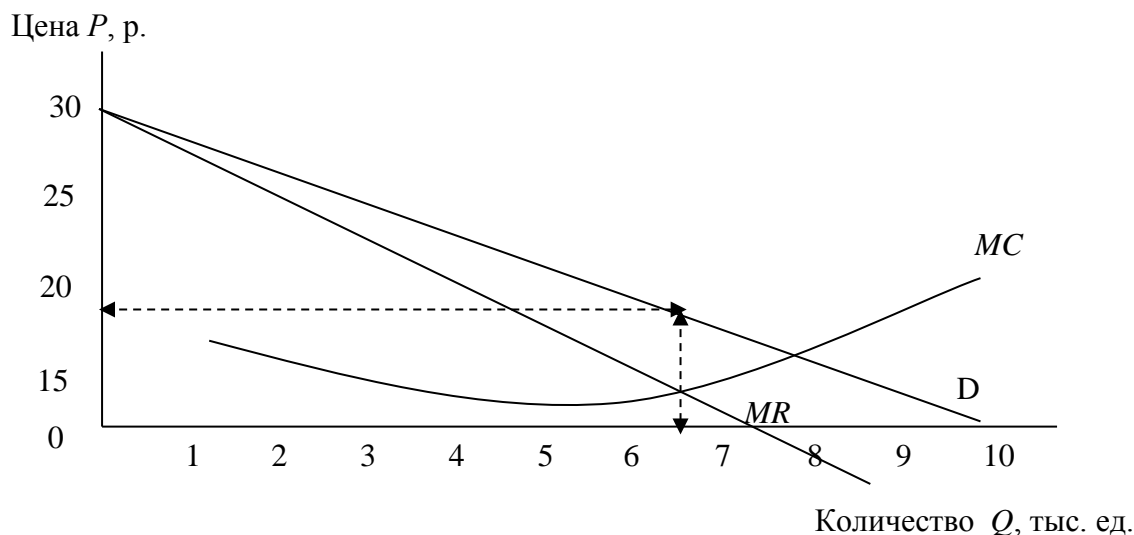


Рис.15.13. Метод сопоставления предельных величин: случай несовершенной конкуренции

Та же ситуация, но в условиях совершенной конкуренции, будет выглядеть следующим образом (табл.15.10 и рис. 15.14).

Таблица 15.10

Метод сопоставления предельных величин, совершенная конкуренция

Объем продаж Q , тыс. ед.	Цена P , р.	Выручка TR , тыс. р.	Валовые издержки $ТС$, тыс. р.	Предельный доход MR , р.	Предельные издержки MC , р.	Прибыль (+); убыток (-), р.
0	10	–	20	–	–	–
1	10	10	30	10	10	-20
2	10	20	38	10	8	-18
3	10	30	44	10	6	-14
4	10	40	49	10	5	-9
5	10	50	53	10	4	-3
6	10	60	56	10	3	4
7	10	70	61	10	5	9
8	10	80	69	10	8	11
9	10	90	81	10	12	9
10	10	100	99	10	18	1

Ситуация в условиях совершенной конкуренции такова, что рынок насыщен большим количеством мелких товаропроизводителей, из-за чего каждый из них в отдельности не в состоянии оказать никакого влияния на формирование рыночной цены.

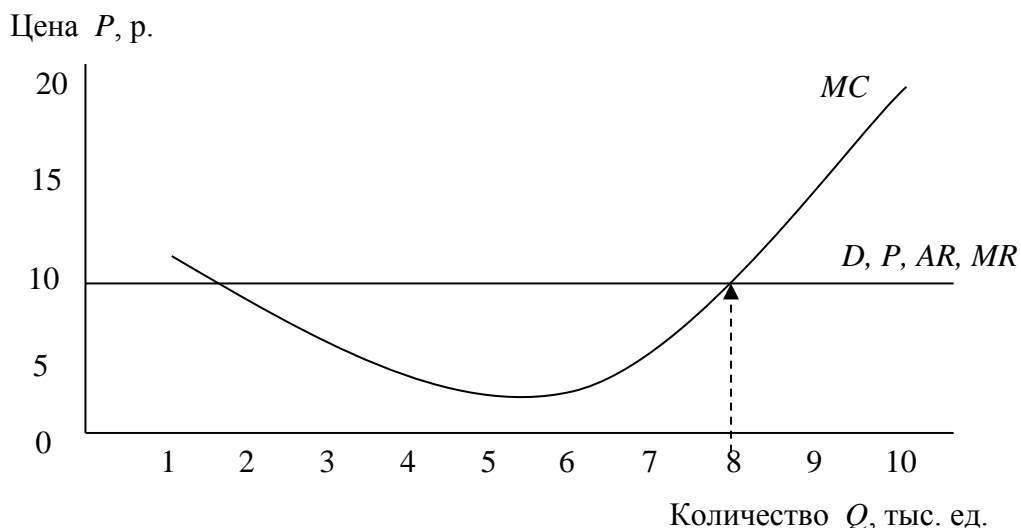


Рис.15.14. Метод сопоставления предельных величин: случай совершенной конкуренции

Поэтому предпринимателям остается только определять количество товаров, которое они могут поставить на рынок по сложившейся рыночной цене. В нашем случае она равна 10 р. Учитывая сформировавшиеся издержки и прочие показатели функционирования предприятия, показанные в табл. 15.10, можно установить оптимальный объем выпуска данного предприятия. Здесь предельный доход равен предельным издержкам при производстве 8 тыс. ед. продукции. Стало быть, данный объем будет наиболее предпочтительным для предприятия по сравнению с другими вариантами. На это указывает и величина валовой прибыли.

Поскольку эффективность хозяйственной деятельности предприятия зависит не только от величины предельных издержек, но и от размеров других затрат предприятия, а также от цен, складывающихся на рынке, то проблема оптимизации выпуска может быть решена сравнением этих величин. Покажем это на примере (рис. 15.15), взяв в качестве отправного положения условия функционирования предприятия на рынке совершенной конкуренции (рис. 15.14).

Воспользовавшись правилом оптимизации $MR=MC$ попытаемся определить наилучший объем выпуска предприятия при разном уровне рыночных цен. Если цены на рынке будут достаточно низки, например, всего 5 р. за ед. товара, тогда в нашем случае, предприятие будет выпускать 5,9 тыс. ед. продукции (точка а на рис. 15.15). При этом цена будет покрывать только переменные издержки, так что предприятие будет поставлено перед выбором: осуществлять ему производственную деятельность или нет, поскольку в любом случае его постоянные издержки окажутся не возмещенными. На графике легко убедиться, что если предприя-

тие будет выпускать либо больше, либо меньше указанного объема, получаемый доход будет не в состоянии покрыть даже переменные издержки. Поэтому, если руководство предприятия принимает решение о продолжении производства несмотря на сложившуюся ситуацию, ему не остается выбора, кроме как производить 5,9 тыс. ед. продукции.

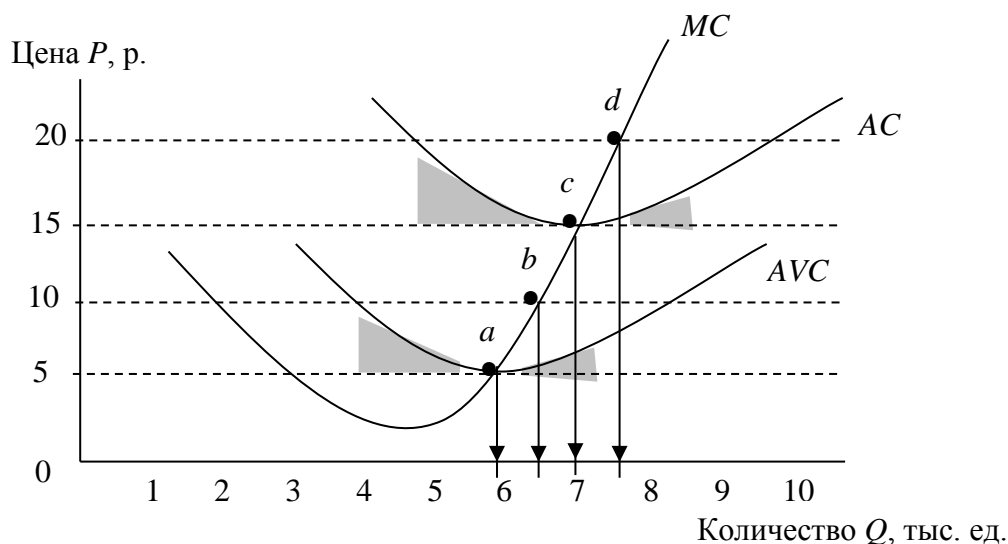


Рис. 15.15. Оптимизация результатов хозяйственной деятельности предприятия при разном уровне рыночных цен

В случае повышения рыночных цен до уровня 10 р./ед. предприятие, безусловно, увеличит объем производства с 5,9 до 6,5 тыс. ед., поскольку это даст ему дополнительные ресурсы для погашения части постоянных издержек. Снова можно убедиться, что любое отклонение влево или вправо приносит предприятию худший результат. То есть в точке в предприятие будем минимизировать убытки, предпочитая объем выпуска, дающий ему наилучший из возможных результат.

Повышение рыночных цен до 15 р./ед. создаст ситуацию, при которой предприятие будет иметь возможность возратить в полном объеме авансированный капитал, если увеличит выпуск до 7 тыс. ед. (точка c на рис. 15.15). Здесь предприятие просто возмещает свои издержки, так как цена равна AC . Таким образом, создается ситуация нулевой прибыли.

Наконец, повышение цен до уровня 20 р./ед. приведет к максимизации прибыли, если предприятие будет выпускать 7,5 тыс. ед. продукции.

Сведя полученный результат воедино получим описание условий оптимизации объема выпуска любого предприятия, работающего в рыночной среде (табл. 15.11)

Таблица 15.11

Параметры оптимизации хозяйственной деятельности предприятия в различных ценовых условиях

Рыночная ситуация	Условия оптимизации выпуска	
1. Максимизация прибыли	$MR = MC$	$P > AC$
2. Нулевая прибыль	$MR = MC$	$P = AVC$
3. Минимизация убытков	$MR = MC$	$AC > P > AVC$
4. Принятие решения о продолжении производственной деятельности	$MR = MC$	$P = AVC$
5. Закрытие предприятия	$MR = MC$	$P < AVC$

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

- Общие предельные и средние величины:
 - результаты экономической деятельности;
 - объем выпуска;
 - показатели результативности: стоимостные, натуральные, трудовые;
 - экономическая прибыль;
 - средняя цена;
 - предельные величины и «золотое правило»;
 - затраты и издержки производства;
 - классификация издержек;
 - средние величины и их классификация;
 - предельные издержки и их роль в хозяйственной деятельности предприятия.
- Альтернативные издержки (издержки отвергнутых возможностей):
 - сущность альтернативных издержек;
 - альтернативная цена;
 - альтернативные издержки, связанные с денежными расходами;
 - альтернативные издержки, связанные с потерянными доходами;
 - значение альтернативных издержек в хозяйственной деятельности предприятий

Рекомендуемая литература

Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс / [URL:http://be5.biz/ekonomika/e016/toc.htm](http://be5.biz/ekonomika/e016/toc.htm).

Сидоров В.А. Экономическая теория: учебник для вузов. [Электронный ресурс]: электронное учебное издание. / В.А. Сидоров [Электрон. дан. (12 Мб)]. – Майкоп: ООО «ЭЛИТ», 2014. - 1 элек-трон. опт. диск (CD-ROM). С. 214–228.

Маховикова, Г. А. Экономическая теория: учебник и практикум для академического бакалавриата / Г. А. Маховикова, Г. М. Гукасян, В. В. Амосова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2017.

Экономическая теория: учебник и практикум для академического бакалавриата / С. А. Толкачев [и др.]; под ред. С. А. Толкачева. – М.: Юрайт, 2017.

Общая экономическая теория: Учебник / В.З. Баликоев. – 16-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015.

Темы рефератов и докладов

1. Прибыль как экономический результат деятельности фирмы.
2. Проблемы максимизации экономической прибыли
3. Основные направления сокращения издержек производства.

Термины и понятия

Альтернативные потери	Общие величины
Альтернативные издержки	Потерянные доходы
Альтернативная цена	Средние величины
Вмененные издержки	Средняя цена
Денежные затраты	Экономическая прибыль
Золотое правило	Учет издержек

Контрольные вопросы и задания

1. Перечислите пары затрат и результатов.
2. Дайте определение средней цены.
3. Определите понятие валового дохода.
4. Что такое предельный доход?
5. Что представляют собой предельные издержки.
6. Назовите средние величины.
7. Назовите условия максимизации прибыли.
8. Какие условия должны быть соблюдены в целях минимизации издержек?
9. Что называют альтернативными издержками?
10. Какую цену в экономике называют альтернативной?
11. Какие существуют виды альтернативных издержек?
12. Какие потери называются альтернативными?
13. Рассчитайте все виды средних издержек фирмы на основе данных: расходы на сырье и материалы – 150 тыс. р.; расходы на освещение – 10 тыс. р.; транспортные расходы – 20 тыс. р.; расходы на оплату управленческого персонала – 70 тыс. р.; расходы на оплату труда рабочих – 200 тыс. р.; стоимость оборудования – 3 млн р. (срок службы 10 лет); аренда помещения – 10 тыс. р. Объ-

ём выпуска продукции – 2,5 тыс. шт. в год. Определите объём прибыли, если цена единицы продукции 500 р.

14. Заполните пробелы в таблице, указанной ниже

Q	AFC	VC	AC	MC	TC
0					200
1			40		
2	10				
3				22	780
4		840			
5	4		28		

15. Заполните таблицу предложения предприятия, опираясь на данные об издержках, приведенные ниже:

Данные об издержках		
Q	AVC	AC
0	-	-
1	95	210
2	90	145
3	80	120
4	75	105
5	74	98
6	75	95
7	77	94
8	81	96
9	87	100
10	93	105

Таблица предложения предприятия	
$P, p.$	$Q, ед.$
65	
74	
85	
90	
110	
140	

16. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОГРАНИЧЕНИЯ

Удовлетворение потребностей в производстве и потреблении материальных благ осуществляется посредством компромисса между эффективностью и равенством в рамках возможностей, располагаемых обществом.

Основные вопросы темы

1. Производственные возможности общества.
2. Общественные компромиссы.
3. Индивидуальные предпочтения.

16.1. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ОБЩЕСТВА

Способности любой экономической системы по поводу производства экономических благ ограничены различными факторами. Следовательно, изначально общество поставлено перед фактом выбора между тем, какие товары производить, из какого ресурса, в каком количестве и для удовлетворения чьих нужд. Альтернатива выбора ограничивает способности экономической системы в выпуске продуктов. Поскольку ресурсы ограничены, ограниченным будет и объем выпуска. Данная ситуация ставит перед обществом не только проблему экономического выбора, но и проблему рационального ведения хозяйства.

Производственные возможности общества можно проиллюстрировать одноименной кривой, ее еще называют кривой трансформации. Эта линия отражает сочетание различных вариантов производства разнообразной продукции, которая может быть выпущена при имеющихся ресурсах и данной технологии. Кривая производственных возможностей характеризует различные значения экономического потенциала и экономического роста и показывает альтернативные варианты при полном и рациональном использовании ресурсов. Предположим, что возможности производства двух товаров при полной занятости ресурсов заданы следующими параметрами (табл. 16.1).

Таблица 16.1 иллюстрирует тот факт, что любое увеличение производства пшеницы потребует отказа от производства определенного количества станков. Причем, чем большее количество пшеницы будет производить данная экономическая система, тем от производства все большего количества станков надо будет отказаться для того, чтобы произвести любую дополнительную ее единицу. Видно, что первая тонна пшеницы потребует таких же затрат, что и один станок, вторая – уже вдвое больших, третья – такого их количества, которое хватило бы для производства трех станков и т.д. Таким образом, у общества есть альтернатива выбора между производством определенного количества станков и пшеницы.

Таблица производственных возможностей

Альтернативы	Станки, ед.	Пшеница, т
А	15 } 1	0 } 1
Б	14 } 2	1 } 1
В	12 } 3	2 } 1
Г	9 } 4	3 } 1
Д	5 } 5	4 } 1
Е	0 } 5	5 } 1

Согласно альтернативе А общество направляет все ресурсы на производство станков, а при альтернативе Е – только на производство пшеницы. Между этими двумя точками альтернативы его выбора ограничены, разве что комбинацией вариантов между двумя товарами. Продвигаясь последовательно от альтернативы А до альтернативы Е общество выбирает между наращиванием текущего потребления пшеницы и сокращением будущего потенциала производства. Иллюстрация производственных возможностей общества дана на рис. 16.1.

Станки, ед.

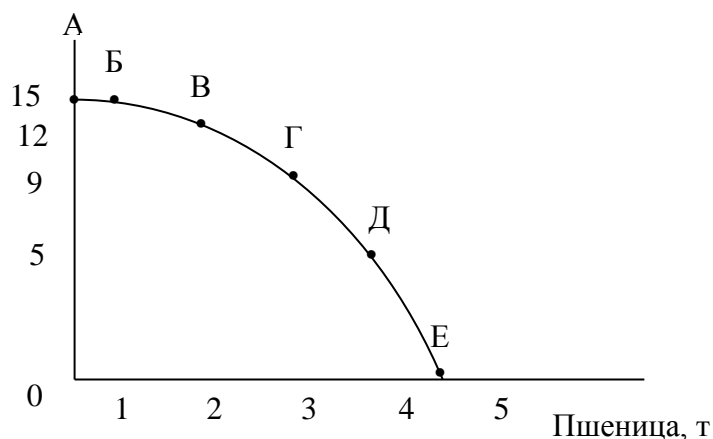


Рис. 16.1. Кривая производственных возможностей (кривая трансформации)

При увеличении производства одного продукта стоимость других продуктов, которыми приходится жертвовать, чтобы получить каждую дополнительную единицу производимой продукции, как правило, повышается. Когда

мы стараемся произвести больше станков, то приходится пускать в дело все менее приспособленные для этого ресурсы. Применяемые для выпуска станков ресурсы становятся все более редкими. Чтобы увеличить производство станков, требуется применить также те ресурсы, которые дают более высокий эффект при производстве пшеницы. Необходимость увеличения количества ресурсов, переключаемых с изготовления одного продукта для получения все большего количества дополнительных единиц другого продукта, составляет сущность экономического закона возрастающих издержек.

Закон гласит: по мере увеличения производства продукта вмененные издержки – предельные издержки – производства каждой новой единицы продукта возрастают. В данном случае вмененные издержки показывают количество другого продукта, от которого нужно отказаться или которым следует пожертвовать, чтобы получить определенное количество любого данного продукта.

В нашем случае количество станков, от которого приходится отказаться, чтобы получить дополнительную тонну пшеницы, и есть вмененные издержки. Передвигаясь от альтернативы А до альтернативы Б, общество расходует на производство одного станка и одной тонны пшеницы одинаковое количество ресурса, т.е. издержки производства одного станка равны издержкам производства одной тонны пшеницы. В процессе движения от альтернативы Б к альтернативе В и далее до Е стоимость станков, которыми приходится жертвовать, чтобы получить дополнительную тонну пшеницы, постоянно возрастает. Сначала на получение дополнительной тонны пшеницы приходится жертвовать двумя станками (от Б к В), затем тремя (от В к Г), четырьмя (от Г к Д) и, наконец, пятью (от Д к Е). Движение в обратном направлении от точки Е к точке А последовательно дает нам соотношение издержек на производство дополнительного станка ($\frac{1}{4}; \frac{1}{3}; \frac{1}{2}$) и 1 т пшеницы для каждого из перемещений вдоль кривой производственных возможностей от точки Е к точке А.

Следует обратить внимание на ряд положений относительно эффективности производства. Во-первых, до сих пор мы обсуждали ситуацию, когда точки А, Б, В, Г, Д и Е находились непосредственно на кривой производственных возможностей. Каждая точка, находящаяся непосредственно на кривой производственных возможностей, показывает какой-то максимальный объем производства двух товаров, отображая некую границу за пределы которой общество никоим образом не может вырваться при данном уровне технического и технологического оснащения. Таким образом, чтобы достичь любой из указанных точек, оно должно обеспечить полную занятость ресурсов и полный объем производства. Все сочетания станков и пшеницы на кри-

вой производственных возможностей представляют максимальные их количества, которые можно получить только при наилучшем из возможных способов использования ресурсов, т. е. при максимальной эффективности производства.

Во-вторых, не исключена ситуация, когда точка может находиться и вне кривой. Сначала рассмотрим случай, когда она расположена внутри сегмента, ограниченного кривой производственных возможностей. В данной ситуации это может означать только факт неполного использования ресурсов. Например, точка «К» (рис. 16.2) будет означать, что общество способно произвести только 5 станков и 3 т пшеницы, в то время как при более эффективном и рациональном использовании ресурсов это соотношение составит 5 станков и 4 т пшеницы или 9 станков и 3 т. пшеницы.

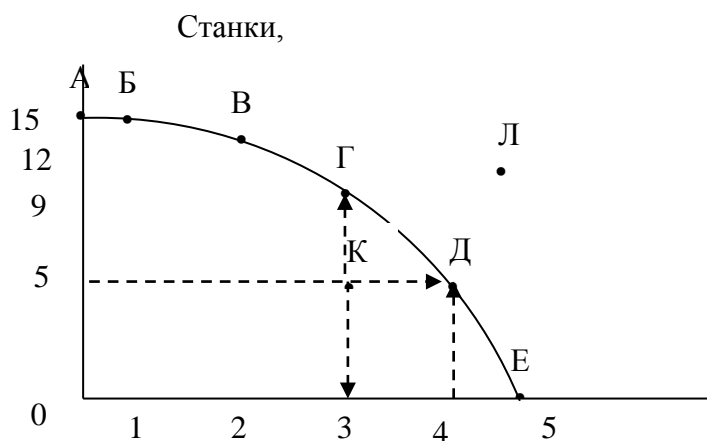


Рис. 16.2. Занятость ресурсов и кривая производственных возможностей

В ситуации, обозначенной точкой «К», экономика отстает от различных максимальных комбинаций. Стрелки показывают возможные пути улучшения положения при возврате к полной занятости и полному объему производства. Продвижение в любом из указанных направлений ведет к росту выпуска одного и ли обоих продуктов.

Точки, находящиеся за пределами кривой производственных возможностей (например, точка «Л»), являются недостижимыми для общества при данном количестве ресурсов и уровне технико-технологического развития. Барьер ограниченности ресурсов не дает возможности вырваться за пределы кривой производственных возможностей. Такое становится возможным лишь при смене технического уклада. Однако переход на новый технический уровень только расширяет производственные возможности общества, сдвигая кривую в новые точки координат.

Предложение факторов производства в современном мире изменяется достаточно быстро: накапливаются капитал и рабочая сила, повышается ка-

чество трудовых ресурсов, увеличивается площадь пахотных земель, совершенствуется технология производства и добыча полезных ископаемых. Все это приводит к изменениям производственных возможностей общества, вызвав определенные сдвиги в характере экономического развития.

Традиционно различают сбалансированный и несбалансированный типы роста. Первый представлен полностью нейтральным ростом, а второй включает: экспортрасширяющий рост, импортозамещающий рост и разоряющий рост. В зависимости от характера роста национальной экономики планируется экономическая и социальная политика, определяются меры и направления хозяйственных решений.

Полностью нейтральный, или сбалансированный, рост возможен в том случае, когда все факторы производства увеличиваются пропорционально первоначальной величине. Эта ситуация характерна для эффекта постоянной отдачи от масштаба и может быть проиллюстрирована следующим образом. Предположим, что все факторы производства растут совершенно одинаковыми темпами. Капиталовооруженность труда, средний уровень занятости, квалификация работников, площадь обрабатываемой земли на одного работника остаются неизменными, хотя происходит абсолютное увеличение размеров капитала, труда и площади обрабатываемой земли. В этом случае кривая производственных возможностей расширяется, не меняя своей формы (рис. 16.3).

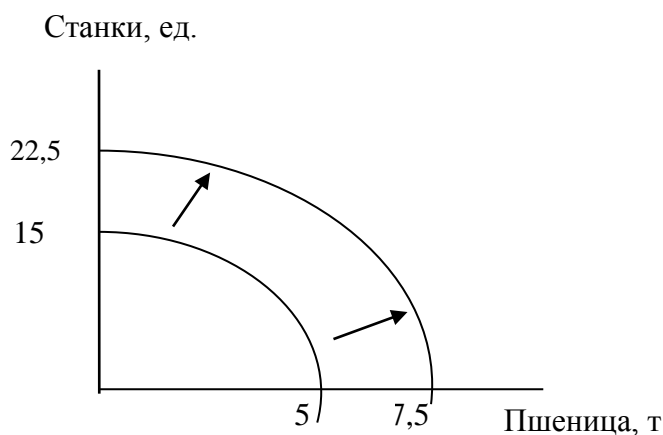


Рис. 16.3. Полностью нейтральный, или сбалансированный рост

В таких нейтральных условиях сохраняется та же структура торговых потоков, те же пропорции и соотношения цен. Изменяются только объемы производства, растет обеспеченность факторами. Кстати, в этом случае изменения степени использования каждого фактора в единице произведенного продукта не происходит. Изменяется лишь количество произведенного продукта. Например, как до, так и после отмеченного в стране роста на производство тонны пшеницы используется одинаковое количество труда и капи-

тала, не изменяется средний душевой доход, в силу чего не происходит смещение внутреннего спроса ни в сторону предметов роскоши, ни в сторону предметов первой необходимости.

Несбалансированный рост возникает, когда потребительские предпочтения по каким-либо причинам смещаются в сторону одного из товаров. Например, воздействие роста предложения факторов на внешнюю торговлю прежде всего определяется тем, какие именно факторы растут – занятые преимущественно в отраслях, конкурирующих с импортом, или производящих товары на экспорт. В соответствии с этим различают два вида несбалансированного развития экономики: экспортрасширяющий и импортозамещающий рост. Экспортрасширяющий рост – такое состояние экономики, когда наиболее эффективно функционируют отрасли, производящие продукцию, преимущественно ориентированную на экспорт. Предположим, возросло предложение хороших земель, а предложение капитала и других факторов производства осталось без изменения. Тем самым возникли предпосылки для интенсивного производства пшеницы. Рост производства пшеницы в стране будет опережать рост производства станков (рис.16.4).

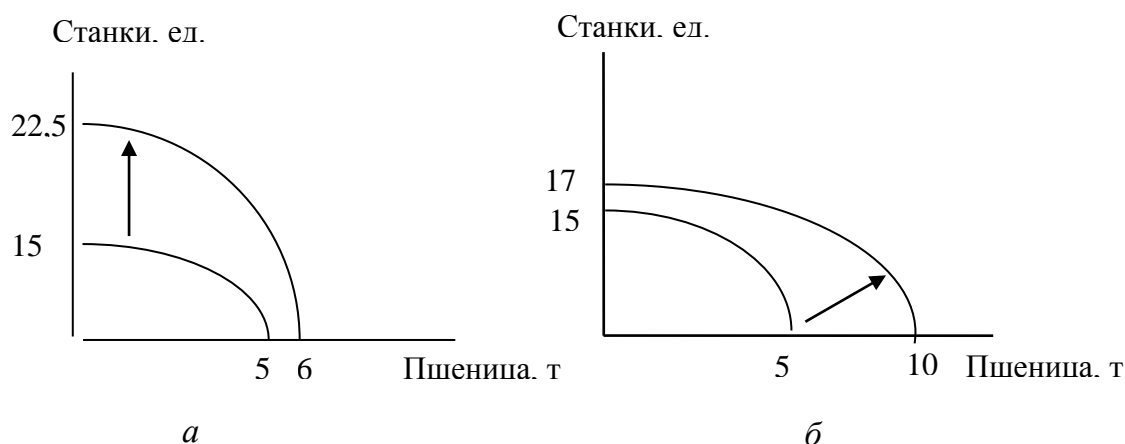


Рис. 16.4. Несбалансированный рост: экспортрасширяющий (а) и импортозамещающий (б)

В зависимости от того, как определены новые границы производственных возможностей, будет определяться и результат эффективности роста. Мы уже знаем, что с расширением производственных возможностей и при неизменных относительных ценах производство одного товара растет, другого – падает. Или отмечается рост обоих товаров, но темпы этого роста совершенно разные. Во всяком случае, основную роль в экономическом росте играет отраслевая его направленность. В примере с несбалансированным ростом мы обнаружили, что общество будет нести убытки, рост благосостояния нации будет падать. Одновременно будут уменьшаться прямые выгоды от

роста. Но возможна и другая ситуация, в которой общество выиграет от роста масштабов производства. Эта ситуация связана с импортозамещающим ростом.

Предположим, что конкурирующая с импортом отрасль – производство станков – относительно интенсивно использует капитал, а в производстве экспортного товара – пшеницы – использование факторов остается неизменным. Возрастание капитала ведет к снижению его доходности. При более дешевом капитале предприятия постараются увеличить объемы производства, однако темпы роста производства будут неодинаковы в различных отраслях. Именно поэтому темпы производства станков будут увеличиваться быстрее темпов выращивания пшеницы. Рост производства частично заместит импорт, прежде чем предельные издержки вновь не поднимутся до уровня мировой цены (рис. 16.4, б).

Существует еще один тип несбалансированного роста. Он связан с таким явлением, когда эффект роста отрасли вызывает ухудшение экономического положения страны и понижение уровня благосостояния нации. Он связан с резким увеличением производства в экспортоориентированных отраслях экономики. В этом случае экспортрасширяющий рост может вызвать такое ухудшение условий торговли, которое поставит экономику страны в значительно худшее положение, чем было ранее. Эта ситуация связана с тем простым фактом, что расширение предложения некоторых уже экспортируемых товаров ведет к снижению их цен на мировом рынке, причем масштабы снижения могут оказаться разрушительными. Пример разоряющего роста приведен на рис. 16.5.

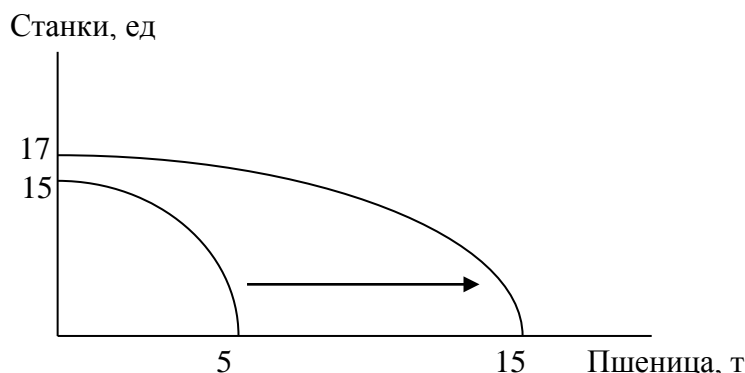


Рис. 16.5. Несбалансированный рост: случай разоряющего роста

Общий смысл механизма действия разоряющего роста сводится к следующему. Рост экспортных отраслей настолько ухудшает условия торговли, что благосостояние страны уменьшается. Это уменьшение в своей основе имеет изменение условий международного обмена, которые по своему действию опережают эффект от увеличения физического объема производства.

К счастью, в международной практике этот тип роста не имеет широкого распространения. После Второй мировой войны он был отмечен в Голландии, когда усиленно инвестировались нефтедобывающие отрасли. В 1960-х гг. он фиксировался в развивающихся странах. Кстати, в то время многие экономисты считали, что эти страны страдали в основном от того, что специализировались на экспорте сырья. В результате узкой специализации условия их торговли ухудшились. Одной из причин ухудшения условий торговли считалось также массовое использование искусственных аналогов сырьевых ресурсов. Поэтому отмечалось, что для развитых стран мира рост являлся импортозамещающим (специализация на производстве заменителей сырья), а для развивающихся стран – экспортотрасширяющим (специализация на увеличении добычи сырья).

Оценка современного состояния условий торговли показывает, что существуют страны с благоприятными условиями торговли, где отношение индекса экспортных цен к индексу импортных цен значительно больше единицы. К ним относятся прежде всего страны с высокой интенсивностью экспорта (Япония, Испания, Италия, Германия и др.). Есть страны, где условия торговли близки к нейтральным, т.е. указанное соотношение близко к единице (Канада, Гонконг, Австралия). И, наконец, отмечен ряд стран с отрицательными условиями торговли. К сожалению, в их числе находится и Россия.

16.2. ОБЩЕСТВЕННЫЕ КОМПРОМИССЫ

Производственные возможности общества таковы, что заставляют его все время выбирать между равенством и эффективностью. Эта проблема является одной из основных в экономике.

Равенство – это качественное понятие, используемое в экономической науке для того, чтобы подчеркнуть положение отдельных социальных групп и индивидов в обществе, их равенство или неравенство по отношению к отдельным составляющим общественного производства, например, к средствам производства, а также их гражданские и политические права.

Проблема равенства актуальна в любой фазе экономического развития общества. Она связана с определением его направлений, принятием решений по их реализации, справедливостью предоставляемых возможностей и распределением получаемых результатов. Поэтому она тесным образом связана с эффективностью.

Равенство является предметом экономической науки со времен Д.Рикардо. В отличие от А.Смита он понимал задачу науки в изучении законов распределения и обеспечении справедливости распределения доходов. Его позиция по этому вопросу известна как «равенство Рикардо». Общий его смысл сводится к утверждению, согласно которому дефицит государствен-

ных доходов, возникших в результате сокращения налогов, не будет вытеснять частные инвестиции, поскольку потребители увеличат свои сбережения, чтобы финансировать более высокие налоговые платежи в будущем.

В более широком смысле равенство Рикардо определяется как концепция, в соответствии с которой предусмотрительные потребители исходя из размеров государственного долга, могут с точностью оценивать уровень будущих налогов, поэтому накопление государственного долга в сочетании с необходимым для его погашения будущим увеличением налогов по своим экономическим последствиям равносильно росту текущего налогообложения.

Позиция Д.Рикардо сводилась к следующим моментам: а) подавляющее большинство всех благ, являющихся предметом желаний, доставляется трудом; б) стоимость товара зависит от относительного количества труда, которое необходимо для его производства; в) труд, создающий стоимость, включает не только труд, применяемый непосредственно, но и труд, затраченный на производство средств производства, т.е. прошлый труд; г) цена обеспечивает не только покрытие издержек капитала, но и обеспечивает среднюю норму прибыли; д) доля факторов производства в общей величине дохода меняется под воздействием ресурсной базы и эффективности ее использования¹. Модель распределения доходов Д. Рикардо можно представить на примере земли следующим образом (рис. 16.6).

Предположив, что общественный продукт состоит целиком из зерна и создается за счет приложения к земле капитала, используемого для найма работников в соотношении: порция капитала = порции труда при их равной капиталовооруженности. Причем каждая последующая порция капитал-труд вкладывается в менее качественную землю и, естественно, дает меньшую отдачу. Наконец, минимальная заработная плата работников равна доле произведенного продукта.

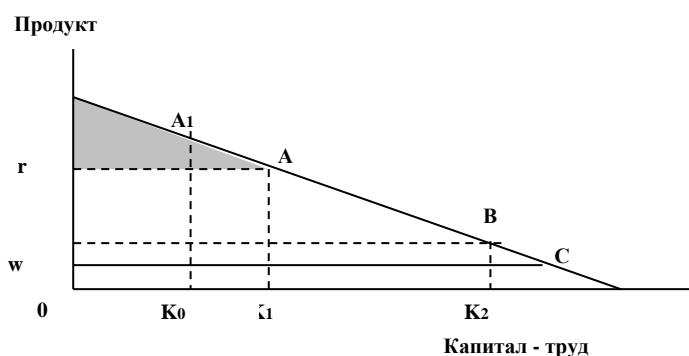


Рис. 16.6. Модель распределения доходов Д. Рикардо

¹ Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения//Антология экономической классики. М., 1993.

На рис. 16.6 она соответствует отрезку $0-w$, а средняя прибыль – отрезку $r-w$. Соответственно точка A будет обозначать такие условия аграрного производства при которых земледелец получает среднюю прибыль и выплачивает заработную плату работникам. Любые соотношения капитал-труд левее значения k_1 , например k_0 и, соответственно, точка A_1 дают отдачу, превышающую сумму минимальной заработной платы и нормальной прибыли, что позволяет не только удовлетворить собственные интересы, но выплатить ренту собственнику земли. Заштрихованный участок обозначает ренту, которую получает предприниматель.

В точке B , средства полученные от реализации продукта достаточны только для выплаты заработной платы работникам, но недостаточны для получения средней прибыли, не говоря уже о ренте. Эти условия будут характеризоваться массовым оттоком капитала и отказом от ведения хозяйственной деятельности. В точке C вообще отсутствуют какие-либо условия для вложения капитала.

Указанная модель показывает, что рента входит в состав цены продукта, обеспечивая тем самым относительно справедливое распределение доходов владельцам факторов.

На основе понятий ресурсного рынка выработана теория формирования доходов в виде «вознаграждения факторов производства». Картина выглядит следующим образом. Все расходы по производству благ несут собственники факторов производства. Поэтому доходы первоначально сосредоточиваются в их руках. Это доходы от факторов или факторные доходы.

В связи с тем, что собственники каждого фактора выполняют определенную функцию в рыночном производстве, то первичное формирование доходов получило название «функциональное распределение доходов».

Обоснование этой концепции опирается на теорию предельной производительности. Считается, что каждый фактор производства – земля, труд, капитал, информация, предпринимательская способность – имеет свою предельную производительность, измеряемую предельным продуктом, являющимся приростом продукции от последней, наименее производительной единицы данного фактора.

Создаются предельные продукты труда, капитала, земли, информационной деятельности, предпринимательской способности. Стоимость каждого товара рассматривается как слагаемое из этих факторов. Каждый вид дохода равен стоимости предельного продукта, умноженный на цену продукта.

Согласно этой концепции, факторы должны вознаграждаться на основе их предельной производительности. Каждый собственник производственного фактора получает в виде дохода величину, равную продукту, созданного его фактором: рабочий получает заработную плату, землевладелец – ренту, на

использованный капитал начисляется процент, предприниматель и поставщик информации вознаграждаются прибылью.

Итак, используются факторы: труд, земля, капитал, информатика, предпринимательская способность. На их основе возникают доходы: заработная плата, рента, процент, прибыль.

Факторные доходы имеют первичный характер. В дальнейшем на их основе возникает «вертикальное распределение» доходов, охватывающее все группы населения. Оно существенно отличается. Если функциональное распределение сводит совокупный доход к накоплениям только собственников ресурсов, то вертикальное распределение распространяется на все население. Хотя оно не обеспечивает равенства в получении жизненных благ, но позволяет иметь доходы всем социальным группам общества, в том числе безработным, нетрудоспособным, пенсионерам и другим категориям социально незащищенных граждан.

Справедливость и экономическая эффективность вытекают из редкости ресурсов и необходимости их наиболее рационального использования. Рационализация использования ресурсов, к сожалению, не всегда связана со справедливостью их распределения, тем более потребления. В рыночной экономике справедливость и равенство категории суть неравные. Известно, что эффективное и справедливое распределение ресурсов, исходя из критерия рыночной справедливости, может быть признано обществом как несправедливое и поэтому подлежащее перераспределению¹.

В общем плане эффективность характеризуется как способность приносить эффект, оказывать действие. Различают экономическую эффективность, эффективность в производстве, распределении, материальных ресурсов, общественного производства и рынка.

Экономическая эффективность – есть результативность экономической деятельности, экономических программ и мероприятий, характеризуемая отношением полученного экономического эффекта, результата к затратам факторов производства, обусловившим получение этого результата, достижение наибольшего объема производства с применением ресурсов определенной стоимости:

$$E = \frac{\text{результат (объем производства, объем продаж и т.д.)}}{\text{затраты факторов производства}}$$

Эффективность в производстве – это ситуация, в которой при существующем уровне знаний и данном количестве производительных ресурсов невозможно произвести большее количество одного товара, не жертвуя при этом возможностью произвести некоторое количество другого товара.

¹ Экономическая теория. Под ред. проф. Белокрыловой О.С. Ростов н/Д: «Феникс», 2002.

Эффективность в распределении характеризуется невозможностью путем перераспределения существующих количеств благ удовлетворить желание одного человека, не нанося этим ущерба удовлетворению желаний другого человека.

Под эффективностью материальных ресурсов понимается отношение полезного результата, полученного при использовании средств и предметов труда к затратам. Она отражает качественный итог использования материальных ресурсов. Эффективность материальных ресурсов характеризуют две группы показателей. Первая выражает соотношение расходов материальных ресурсов и произведенной продукции, вторая – продукции и примененных средств производства.

Эффективность общественного производства – экономическая категория, характеризующая результативность производства в сопоставлении с производственными ресурсами и общественными потребностями, охватывающая проблему «затраты – выпуск». Она характеризует связь между количеством имеющихся ресурсов, применяемых в процессе общественного производства, и получаемым количеством какого-либо требуемого продукта. Увеличение объемов общественного производства при строго заданном количестве ресурса означает увеличение эффективности и наоборот. Частным случаем эффективности общественного производства является эффективность промышленного производства, которая характеризуется системой показателей описывающих его результативность. Сюда относятся частные показатели использования отдельных видов ресурсов, например, живого труда, средств труда и предметов труда, а также ряд обобщающих показателей эффективности использования нескольких видов ресурсов.

Показатели эффективности промышленного производства рассчитываются на основе сопоставления результата производственной деятельности предприятий с авансированными ресурсами или текущими их затратами, связанными с получением этого эффекта. Эффективность использования авансированных ресурсов характеризуют показатели отдачи единиц ресурсов: фондоотдача, капиталотдача, рентабельность капитала, прибыльность.

Частные показатели эффективности отдельных видов затрат ресурсов могут быть представлены производительностью живого труда или трудоемкостью продукции, материалоотдачей или материалоемкостью, капиталоемкостью, приходящейся на 1 руб. полученного эффекта. В отдельных случаях для расчета эффективности используются приведенные затраты, включающие текущие издержки производства.

Эффективность рынка может быть экономическая и социальная. Первая – отождествляется с неким технологическим правилом, соблюдаемым, если факторы производства задействованы таким образом, что любое дополни-

тельное улучшение благосостояния индивида обязательно означает ухудшение благосостояния другого индивида. Второе – характеризуется системой статистических показателей, отражающих уровень удовлетворения покупательского спроса на потребительском рынке; время, затрачиваемое на приобретение покупателем каких-либо товаров; уровень сервиса в торговле, качество торгового обслуживания покупателей.

Считается, что рынок обеспечивает относительно эффективный процесс распределения, следовательно, здесь может быть решена проблема оптимального их использования. Решение проблемы оптимальных сопоставления оптимальных состояний предложены рядом ученых в рамках теоремы благосостояния: А. Лернером, О. Ланге, К. Эрроу. Экономическая теория благосостояния позволяет выявить условия оптимального сочетания ресурсов для любого начального распределения благ. Условия оптимальности выглядят так: 1) распределение данного количества потребительских товаров между людьми предполагает равенство предельных норм замещения для любой пары товаров для всех потребителей; 2) размещение ресурсов между производствами различных товаров предполагает, что предельные нормы трансформации равны предельным нормам замещения; 3) оптимальное размещение ресурсов при множественности факторов обеспечивается равенством предельных норм замещения факторов, участвующих в производстве товара.

Отсюда вытекает вывод о невозможности предоставления всем членам общества совершенно одинаковых экономических возможностей, следовательно, речь следует вести об общественных компромиссах. Последние базируются на двух основополагающих принципах справедливости, разработанных Дж. Роулзом. Первый заключается в обеспечении равенства прав в отношении наиболее обширной схемы равных свобод, совместимых с подобными схемами свобод других. Второе – в том, что все неравенства, в т.ч. социальные и экономические, должны быть устроены так, чтобы от них можно было бы разумно ожидать преимуществ для всех, и доступ к положениям и должностям был бы открыт всем.

В сущности концепция Дж. Роулза, базируясь на теории благосостояния, сводилась к предложению оценивать изменение общественного благосостояния по изменению положения наименее благополучных групп населения. То есть, если рост благосостояния сопровождается возрастанием степени неравенства, то нельзя считать, что благосостояние общества увеличивается. Из концепции Дж. Роулза вытекает то, что принцип эффективности сосуществует с признанным обществом требованием более равномерного распределения богатства. Собственно говоря, здесь мы сталкиваемся с этнофилософскими попытками экономического анализа благосостояния, центральными элемен-

тами которого являются категории деятельности, свободы, прав, всеобщей взаимозависимости и т.д.

Позицию Дж. Роулза лучше всего можно понять на примере (рис.16.7).

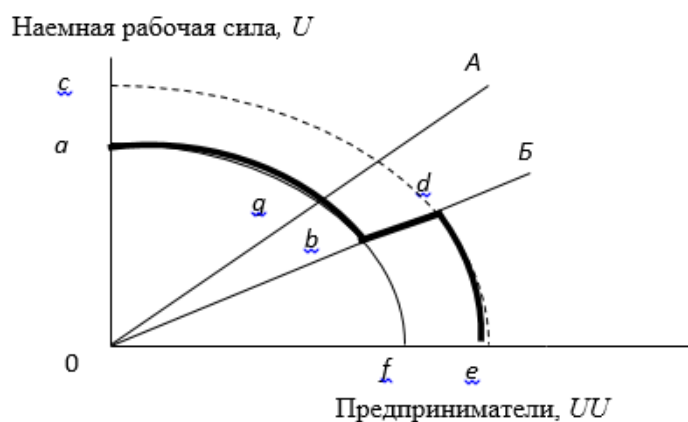


Рис. 16.7. Справедливость по Дж. Роулзу: оправданное неравенство в распределении дохода

Предположим, имеется две группы населения предприниматели и наемная рабочая сила. Если идет речь о равном распределении дохода между ними, то эта ситуация будет характеризоваться биссектрисой $0-A$. Если о минимально допустимой разнице в полезности для простых рабочих, то — $0-B$. При отсутствии экономической заинтересованности для предпринимателей границей полезности будет кривая abf , если появляются экономические интересы, то — cde .

Поскольку идет речь о комбинации интересов между простыми рабочими и предпринимателями, то граница взаимодовольственных полезностей будет представлена жирной линией $abde$. Критерием справедливости здесь будет является перемещение точки b в точку d , так как здесь полезность менее обеспеченного класса будет выше, нежели в условиях первоначального равного распределения (точка g).

16.3. ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ

В экономической теории индивидуальные предпочтения рассматриваются сквозь призму выбора индивида между трудом и отдыхом. Каждый человек стоит перед выбором: трудится или отдыхать. Какое время отвести на труд, и какое на отдых? Когда отдать предпочтение труду, когда — отдыху? Дело в том, что отдых тоже является благом. Поэтому, выбирая между разными благами, например, отдыхом и приобретением товаров, человек вынужден принимать компромиссные решения, основываясь на индивидуальных предпочтениях.

Предположим, что максимальный доход, который индивид может заработать за 24 ч составляет 1000 р. Следовательно, индивидуальные предпочтения между трудом и отдыхом можно выразить линией AB , причем крайние точки A и B отражают явно невозможные ситуации, поскольку нельзя работать 24 ч в сутки (точка B) и нельзя получить 1000 р. совершенно не работая (рис. 16.8). Оптимальное распределение индивидуального времени определяется структурой предпочтений индивида и бюджетным ограничением.

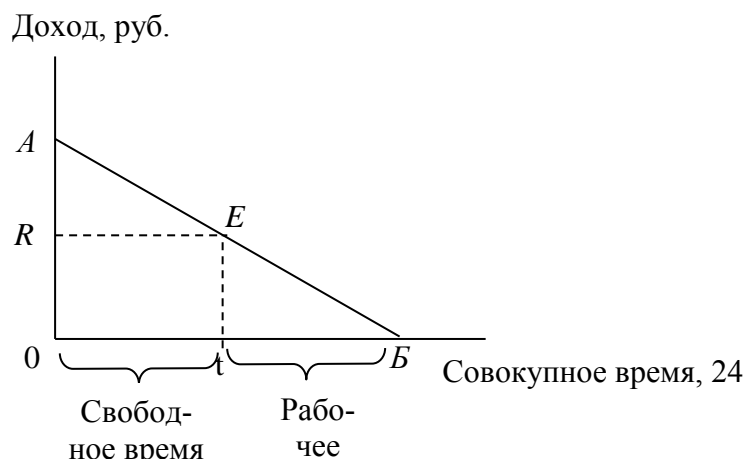


Рис. 16.8. Индивидуальные предпочтения: выбор между трудом и отдыхом

Ситуация, изображенная на рис. 16.9, показывает, что в данном случае индивид остановил свой выбор на свободном времени в объеме $0-t$, рабочем времени в объеме $t-B$ и дневном доходе в размере R . При этом величина часовой ставки заработной платы равна наклону бюджетной линии $A-B$. В свою очередь, наклон бюджетной линии регулируется предельной величиной заработной платы, т.е. выходит, что индивид максимизирует полезность, когда предельная норма замещения свободного времени доходом равна часовой ставке заработной платы $MRS = w$.

Для того, чтобы разобраться в механизме функционирования индивидуальных предпочтений, остановимся на двух явлениях:

- 1) когда эффект замещения превышает эффект дохода;
- 2) когда эффект дохода превышает рост заработной платы.

Предположим, что ставки заработной платы повысились, что вызвало смещение бюджетного ограничения с $A - B$ до $A' - B$ (рис. 16.9).

Это изменило ориентиры индивида, поскольку работа стала выглядеть более привлекательной. В этом случае равновесие сдвигается из точки E в точку E'' . Эффект замещения выражается в сокращении свободного времени и росте заработной платы. В то же время повышенный уровень занятости увеличивает ценность свободного времени. Поскольку эффект дохода направлен в противоположную сторону (перемещение из t'' в t'), то индивид

снова находится перед выбором: досуг или работа. Когда эффект замещения превышает эффект дохода, рабочее время увеличивается, а заработная плата растет.

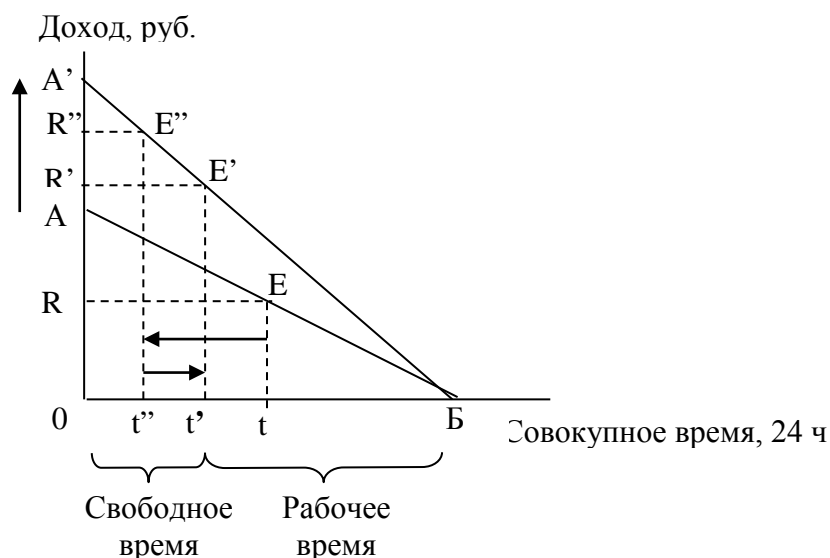


Рис. 16.9. Эффект замещения превышает эффект дохода

Эта ситуация не может продолжаться бесконечно, так как с ростом дохода ценность свободного времени неумолимо увеличивается. В конце концов это приводит к сокращению рабочего времени, а эффект дохода начинает превышать эффект замещения (рис. 16.10). Таким образом, рабочее время сокращается с t до t' , а увеличивается свободное время с t'' до t' .

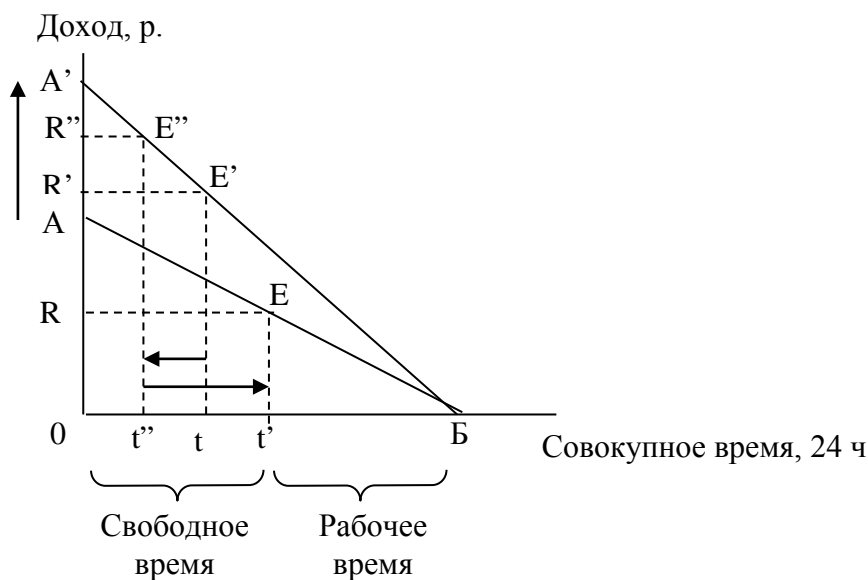


Рис. 16.10. Эффект дохода превышает эффект замещения

Не следует думать, что свободное время используется членами общества исключительно на отдых. В его рамках происходит изменение не только

квалификации рабочей силы, но и существенным образом меняется стоимость человеческого капитала. В отдельных странах сложилась ситуация, когда от 30 до 50% населения отдают предпочтение досугу.

Таким образом, увеличение времени работы имеет свои границы и в основном не приемлемо для интенсивных производств.

Средняя продолжительность рабочей недели у нас достаточно низкая – 36,2 ч, в то время как в СССР этот показатель достигал 39,6 ч (для промышленности – 40,3 ч). По сравнению с промышленно развитыми странами, например, с Великобританией он на 10,3 ч меньше, с Францией – на 9,7 ч, с Японией – на 7,7 ч меньше. В этих условиях очевидна необходимость более полного и рационального использования рабочего времени, устранения простоев и непроизводительных затрат труда. В настоящее время потери рабочего времени составляют на ряде промышленных предприятий 20–25 % всего рабочего времени. Ликвидация хотя бы половины этих потерь могла бы дать в течении календарного года дополнительно столько продукции, сколько её производится за месяц работы.

Чем больше масштабы производства, тем дороже рабочее время и выше его цена. В современных условиях «вес» минуты в производстве цельномолочной продукции составляет 46,8 т, выпуск сахара за минуту доведён до 26 т, в масштабе страны потеря одной минуты рабочего времени равнозначна потере труда примерно 200 тыс. рабочих. Подобные цифры свидетельствуют о необходимости использования рабочего времени так, чтобы ни одна минута его не оказалась потраченной бесполезно.

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

1. Экономические ограничения:
 - проблема экономии;
 - граница производственных возможностей;
 - альтернативные возможности;
 - ценность экономического решения;
 - эффективное и неэффективное использование ресурсов;
 - экономический рост и кривая производственных возможностей;
 - закон возрастающих вмененных издержек;
 - настоящее и будущее положение кривой производственных возможностей;
2. Компромисс общества между эффективностью и равенством:
 - критерии рыночной справедливости;
 - перераспределение полезности;
 - экономические возможности и эффективная экономическая деятельность;
 - справедливое неравенство в распределении доходов;

– компромисс индивида между потреблением и досугом.

Рекомендуемая литература

Конституция Российской Федерации / URL:<http://pravo.gov.ru/konstituciya/>
Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс /
URL:<http://be5.biz/ekonomika/e016/toc.htm>.

Сидоров В.А. Экономическая теория: учебник для вузов. [Электронный ресурс]: электронное учебное издание. / В.А. Сидоров [Электрон. дан. (12 Мб)]. – Майкоп: ООО «ЭЛИТ», 2014. - 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). С. 214–228.

Экономическая теория: учеб. для бакалавров / под ред. Е.Н. Лобачевой. 3-е изд., перераб. и доп. М., 2012.

Темы рефератов и докладов

1. Оправданное неравенство в распределении дохода.
2. Анализ потребительского поведения.
3. Оптимальное распределение индивидуального времени.
4. Производственный выбор и производственные возможности
5. Закон убывающей производительности.

Термины и понятия

Граница производственных возможностей	Эффективность и равенство
Кривая трансформации	Потребление и досуг
Возможности общества	Экономические возможности
Экономическое решение	Справедливость
Экономические ограничения	Перераспределение
Компромисс общества	Парето-улучшение
Оптимальное общественное развитие	Горизонтальная и вертикальная справедливость

Контрольные вопросы и задания

1. Что характеризует кривая производственных возможностей?
2. Что показывает каждая точка на кривой производственных возможностей?
3. Какую ситуацию показывают точки, находящиеся за пределами кривой производственных возможностей.
4. Что означает ситуация, когда точки находятся в пределах кривой производственных возможностей?
5. Возможен ли переход с более низкого на более высокий уровень границы производственных возможностей?
6. Можно ли проиллюстрировать экономический рост посредством кривой производственных возможностей?
7. Почему проблема выбора между равенством и эффективностью является актуальной?
8. Какие принципы справедливости Вы можете назвать?

9. Какие функции выполняет перераспределение?

10. Какие существуют инструменты поиска оптимального общественного развития?

11. В чем состоит компромисс индивида между потреблением и досугом?

12. В чем заключается феномен полного предпочтения досуга?

13. На одном поле можно произвести 500 т картофеля или 100 т пшеницы, а на другом альтернативная стоимость выращивания 2 т пшеницы равна 5 т картофеля при максимальном производстве картофеля, равном 1000 т. Построить кривую производственных возможностей.

14. Представьте экономику с семью работниками, каждый из которых за день может произвести либо 3 т пшеницы, либо 5 м² сукна:

а) начертите границу производственных возможностей такого общества;

б) сколько пшеницы могло бы потребить общество, если бы оно было готово обходиться без сукна;

в) отметьте точки на графике, соответствующие неэффективным методам производства;

г) объясните, почему точки вонне границы являются недостижимыми;

д) если производительность одного работника возросла до 8 т пшеницы, покажите новую границу производственных возможностей;

е) если потребители предпочитают иметь и торты и рубашки, каков вероятнее всего будет общественный выбор относительно того, что производить?

17. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ

Итогом хозяйственной деятельности экономической системы является эффект, результат. В зависимости от его масштабов, направленности и степени воздействия на экономических агентов зависит экономическая выгода принимаемых решений.

Основные вопросы темы

- 1 Факторы риска и неопределенности в экономике.
- 2 Неопределенность и информация.
- 3 Экономическая безопасность.

17.1. ФАКТОРЫ РИСКА И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ В ЭКОНОМИКЕ

В хозяйственной деятельности нередко возникает элемент неопределенности, который может отразиться на положении хозяйствующего субъекта или на проводимой им экономической операции. Неопределенность заключается в недостаточной предсказуемости последствий принятых хозяйственных решений. Считается, что ее мерой может быть вероятность, т.е. объективно обусловленная степень осуществимости.

Риск определяется как состояние знания, когда известны один или несколько исходов по каждой альтернативе и вероятность реализации каждого исхода достоверно известна индивиду, принимающему решение. Таким образом, речь идет о том, что в условиях риска существует объективное знание среды действий, а индивид способен прогнозировать результат по каждой из возможных альтернатив.

Под неопределенностью понимается такое состояние знания, когда одна или более альтернатив имеют ряд возможных исходов, вероятность которых либо неизвестна, либо не имеет смысла. В отличие от риска, неопределенность – чисто субъективное явление. Каждый индивид оценивает ее по своему. Поэтому количественные характеристики неопределенности никогда не совпадают. Это связано не только с различным уровнем их знания, опыта, темперамента, подхода к оценке события, но и с тем обстоятельством, что на рынке изменения происходят столь часто и быстро, что невозможно подчас с достаточной степенью точности определить экономическую и социальную среду действия субъектов.

Предпринимательский риск как выразитель экономической неопределенности, состоит в непредсказуемости будущих результатов, возможности получения как положительного, так и отрицательного результата.

Риски привлекают к себе внимание, прежде всего, ввиду опасности наступления нежелательных обстоятельств, одним из исходов которых могут

стать серьезные потери. Невозможность точно предсказать судьбу принятого предпринимателем решения способна повлечь большие убытки.

Термин «риск» впервые появился в экономическом лексиконе Франции. Он означает «сомнение», «сомнительное». С XX в. его широко употребляют в научной и деловой литературе.

В качестве экономической категории риск выражает противоречивое хозяйственное отношение. С одной стороны это знак надежды, ожидания успеха. В этом случае он служит стимулом предпринимательской деятельности. С другой стороны, он настораживает, порождает опасность наступления негативных последствий, тем самым сдерживая предпринимательскую инициативу.

Тем не менее риск – неотъемлемая часть предпринимательства. Он является результатом предпринимательских решений и действий. Его нельзя воспринимать только как отрицательное явление. В нем содержится и шанс выгоды и шанс потери. Идут на риск в расчете не упустить выгоду.

Риск неизбежен в предпринимательстве. Он отражает такую ситуацию в бизнесе, когда надо делать выбор в условиях неопределенности. Такие ситуации возникают часто. Обычно выбор сводится к двум основным видам: 1) осуществить менее привлекательное, но более надежное действие; 2) остановиться на более привлекательном, но менее надежном действии.

Предпринимательский риск обусловлен колебаниями на рынках сырья и готовых изделий, непредвиденными изменениями в моде, новыми изобретениями, вторжением новых и сильных конкурентов в их соответствующие районы и т.д.

К риску нередко подталкивают обстоятельства. Бизнес идет на него, не видя другого выхода. Отказ от риска может привести даже к банкротству.

В ряде отраслей экономики риск занимает особое место. На риске построены кредитная и страховая деятельность, венчурный бизнес, занятый разработкой и реализацией рискованных идей и проектов. Венчурный (рисковый) бизнес обычно представлен сегментом деятельности, осуществляемой чаще всего в новых перспективных отраслях. Он нацелен на поиск ноу-хау, новых экономических, технических и технологических решений, повышающих эффективность производства с целью увеличения прибыли. Этот бизнес связан с большим риском. Доля риска велика в спекулятивных биржевых операциях, которые проводятся в надежде на получение высокой прибыли.

Однако существует и другая категория риска, бремя которого ложится только на человека, работающего с заемным капиталом, и ни на кого больше; этот вид риска можно назвать личным риском. Дело в том, что тот, кто ссужает капитал, должен взимать за него высокий процент в качестве страховки

от возможного изъяна или дефекта в личном характере или личных способностях заемщика.

Заемщик может оказаться менее способным, чем это представляется, менее энергичным или менее честным. У него нет таких стимулов, как у человека, работающего со своим собственным капиталом к тому, чтобы смотреть неудаче прямо в глаза и выйти из спекулятивного предприятия, как только оно обнаруживает признаки грозящей ему опасности. Напротив, если его представления о честности не очень высоки, он может и не очень переживать свои убытки. Дело в том, что если он немедленно прекратит дело, он потеряет все, принадлежащее ему самому, но если он продолжит спекулятивное дело, всякий дополнительный убыток ляжет на его кредиторов, а вся возможная прибыль достанется ему самому.

Теория капиталистической экономики видит в риске оправдание прибыли, получаемой бизнесом. Основоположником учения о риске считается американский экономист Фрэнк Найт. По его мнению, прибыль есть плата за риск, за возможные потери, возникающие в условиях рыночной неопределенности. Прибыль непосредственно связана с непредсказуемым риском. Она достается наиболее одаренным предпринимателям, способным предвидеть и на этой основе рисковать в самых сложных ситуациях. Ныне эта концепция оспаривается.

Ф. Найт различает риски исчисляемые и неисчисляемые. Исчисляемые риски он относит к собственно рискам, а неисчисляемые связывает с неопределенностью. Наиболее типичными случаями исчисляемого риска считаются ситуации, когда риск заранее предсказуем, например, азартные игры, в которых известны конкретные доли вероятности. Скажем, игра в кости заранее предполагает выпадение одной из их сторон с вероятностью $1/6$. Или, например, ситуации, в которых присутствует определенная статистическая вероятность, в частности, вероятность конкретного человека дожить до определенного возраста. Все эти риски вполне могут быть определены и застрахованы.

Однако в экономике есть случаи неопределенности, которые не могут быть застрахованы. Такие ситуации ежедневно в массовом порядке встречаются в жизни предприятия. Их еще называют ситуациями подлинной неопределенности. Ф. Найт такую неопределенность приписывает каждому капиталистическому предприятию. Она не может быть не застрахована, ни капитализирована, ни оплачена. Такая неопределенность существует как в области производства, где отнюдь не гарантировано количество и качество изделий, получаемых из конкретного объема ресурсов, так и в области потребностей будущего покупателя.

Бизнес, по Ф. Найту, не знает заранее цену, по которой он сможет реализовать свой товар, однако обязан немедленно расплатиться с собственника-

ми ресурсов, приобретаемых им для обеспечения процесса производства. Неопределенность заключается в том, что бизнес ожидает получить определенную сумму сверх собственных расходов на производство. Однако реалии таковы, что в одних случаях он может ее получить, в других – нет. Тогда он либо получает прибыль, либо терпит убыток. Концепция риска и неопределенности связана с теорией предельной полезности, поскольку в рамках неопределенности размер предпринимательского дохода все же обусловлен величиной предельной производительности предпринимательских способностей. Это та доля факторных доходов, которая приходится в качестве вознаграждения за использование его ресурсного потенциала.

Примечательно то, что бизнес, настроенный пессимистически, согласно Ф. Найту, имеет большую вероятность получения прибыли, нежели оптимист, который фактически обречен на убыток. Предпринимательская прибыль – это вопрос предвидения и желания брать на себя риск, а само предпринимательство – экономическая функция особого рода, состоящая в приведении предложения в соответствие со спросом на различных товарных рынках. Таким образом, прибыль выглядит как вознаграждение предпринимателю за несение бремени неопределенности.

Подводя итог краткой характеристики концепции Ф. Найта, следует подчеркнуть, что исчислимость рисков в экономическом процессе является объектом страхования, становясь частью издержек производства, а прибыль есть результат неопределенности. Его можно определить как разницу между ожидавшимися и реальными поступлениями от продаж. Предприниматель угадавший величину цен выигрывает, получая больше прибыли, не угадавший – несет убытки. Неопределенность порождает несоответствие между действительным и ожидаемым доходом. Поэтому прибыль может быть как величиной положительной, так и отрицательной. Как только экономика научится предсказывать будущие события, прибыль исчезнет.

Риски возникают на разной почве. Если причины сгруппировать, то их можно свести к трем основным обстоятельствам: 1) недостаток информации; 2) изменение конъюнктуры рынка; 3) неопределенность будущего (рис. 17.1). Недостаток информации порою ведет к просчетам в принятии решения. Не полная информированность предпринимателя возникает из-за сбоев в сборе, хранении, обработке и доставки информации, несовершенства информационной технологии, отсутствия доступа к сведениям конфиденциального характера. Особое значение имеет точность и своевременность получения информации.

Обстановка на рынке характеризуется соотношением между спросом и предложением, уровнем цен, поведением партнеров и конкурентов, портфе-

лем заказов. Она может быть устойчивой и неустойчивой. Ее резкое изменение может заставить пойти на риск.

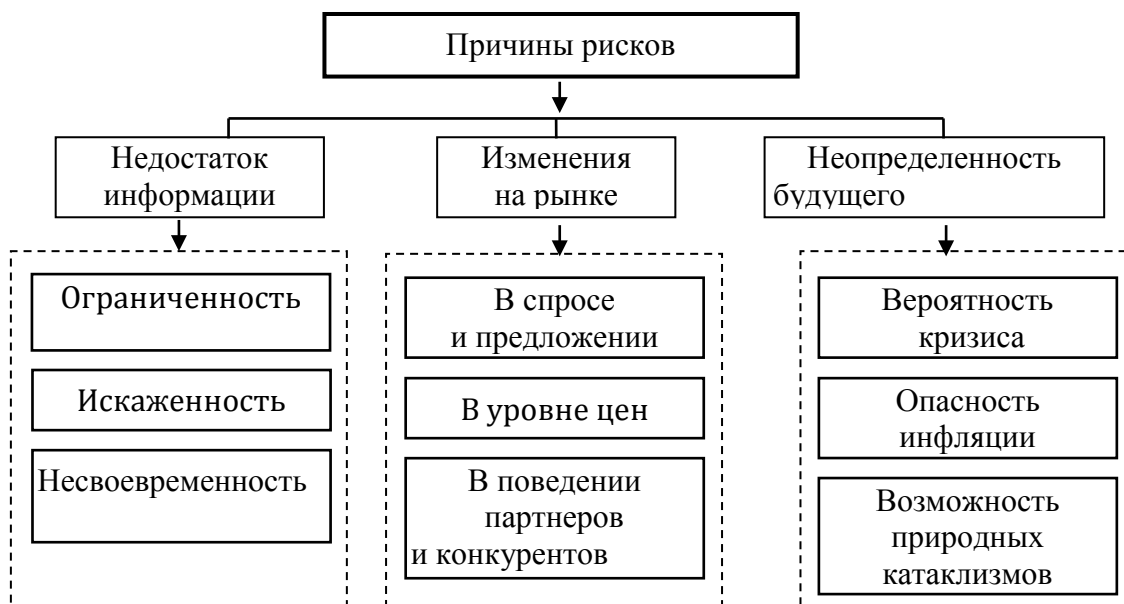


Рис. 17.1. Причинность рисков

Что касается неопределенности будущего, предопределяющей риски, то она довольно многообразна и разнородна. Она может проявиться в виде изменения экономической ситуации в стране, экономических, валютных, экологических кризисов, всплеска инфляции, природных потрясений – землетрясения, наводнения, урагана, широкомасштабного лесного пожара. Все они тоже влияют на характер и размеры рисков.

В науке отмечено несколько функций, выполняемых фактором риска в экономике. Одна из них функция аналитическая, когда предприниматель, идя на риск, стремится на основе анализа положения дел выбрать более выгодное и менее рискованное решение. Вторая функция, называемая инновационной, состоит в том, что предприниматель принимает нетрадиционное, необычное решение. Риск базируется на нововведениях (инновациях). Третья, стимулирующая функция ориентирована на принятие такого решения, которое связывает риск с инициативой по поиску возможностей для повышения эффективности производства и экономии ресурсов.

К настоящему времени в экономической теории еще не разработана общепринятая и одновременно исчерпывающая классификация предпринимательских рисков. Существует много классификаций рисков. Некоторые из них приведены в табл. 17.1.

Прогресс научных знаний, развитие техники и накопленный практический опыт позволяют в современных условиях принимать более эффективные управленческие решения, связанные с риском. Риск стал в известной ме-

ре прогнозируемым. Во многих случаях он поддается, хотя и приблизительно, измерению и оценке, при необходимости его не следует избегать, но не следует и переходить допустимые границы.

Таблица 17.1

Виды экономических рисков

Наименование рисков	Содержание рисков
Валютный	Возможность потерь при изменении валютного курса
Деловой	Возможность ухудшения общего состояния компании, снижение стоимости ее активов
Инвестиционный	Возможность обесценивания капиталовложений
Инфляционный	Опасность роста издержек вследствие инфляции
Кредитный	Опасность неоплаты полученных заемщиком ссуд
Организационный	Возможные ошибки менеджмента
Поставщика	Вероятность браковки партии поставляемой продукции
Потребителя	Опасность приемки партии продукции с дефектными изделиями
Рыночный	Нестабильность экономической ситуации, финансовые потери из-за ухудшения рыночной конъюнктуры
Случайной гибели имущества	Возможное нанесение убытков в связи с гибелью или порчей имущества
Стихийного бедствия	Опасности, которые могут возникнуть в связи с природными катаклизмами
Страховой	Вероятное событие или совокупность событий, на случай наступления которых проводится страхование
Технико-производственный	Возможность возникновения аварий, пожаров, проектных ошибок и т.д.
Товарный	Вероятность приобретения товара низкого качества
Юридический	Возможность изменения законодательства в период прохождения сделки, юридически некорректно составленной документации и т.д.

Риск может быть уменьшен, а его нежелательные последствия смягчены. В оценке степени риска заметную роль играет интуиция, основанная на предпринимательских навыках. Нельзя обойтись без расчетов. Интуиция и расчеты дополняют друг друга.

Просчитываются возможные выгоды и потери. Важно учитывать все виды потерь, включая рабочее время, средства и предметы труда. В табл. 17.2. перечислены наиболее часто встречающиеся потери.

Возможные потери от риска	
Виды потерь	Содержание
Товарные потери	Естественная и сверхнормативная убыль товаров при хранении, перевозках, продаже
Брак	Непроизводительные затраты в результате порчи производимой продукции
Потери от дефицита	Убытки, которые возникают из-за недопоставки или срыва поставок сырья, материалов, энергоресурсов
Порча ценностей	Потери, вызванные порчей товаров и материалов при их хранении
Простои	Потери, возникающие от не использования оборудования и рабочей силы
Потери рабочего времени	Ущерб, нанесенный предприятию работниками из-за прогулов и нарушений производственной дисциплины

С точки зрения вероятности потерь дается оценка степени риска. Риск может сопровождаться обычными потерями, выступать в допустимых и критических размерах, носить катастрофический характер (рис. 17.2).

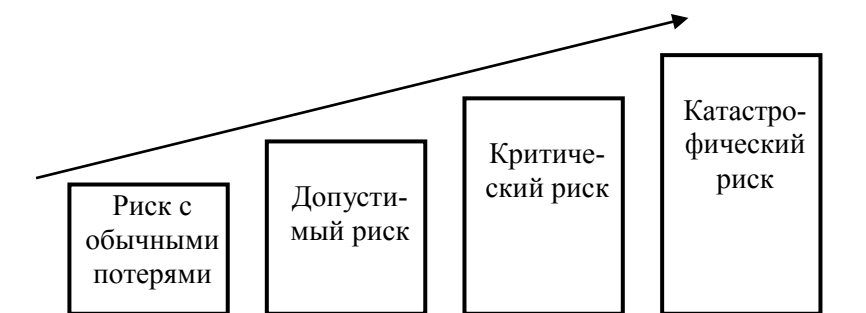


Рис. 17.2. Степени риска по размерам потерь

Риск с обычными потерями не меняет ресурсную базу предприятия. В этом случае имеют место потери, которые присутствуют в любом производственном процессе в виде боя, усушки, утруски, порчи.

Допустимый риск выражен в потере части или даже всей прибыли. Он не затрагивает основного капитала, выступает как временное явление, дает возможность предприятию сохранить производственный потенциал. Критический риск связан с потерей выручки и вместе с тем части затрат. Предприятию наносится серьезный урон, ставящий его на грань разорения. Наконец, катастрофический риск является самым тяжелым. Он может обернуться потерей всего капитала и полным банкротством.

На графике (рис. 17.3) изображена вероятность потерь предприятия при разной степени риска.

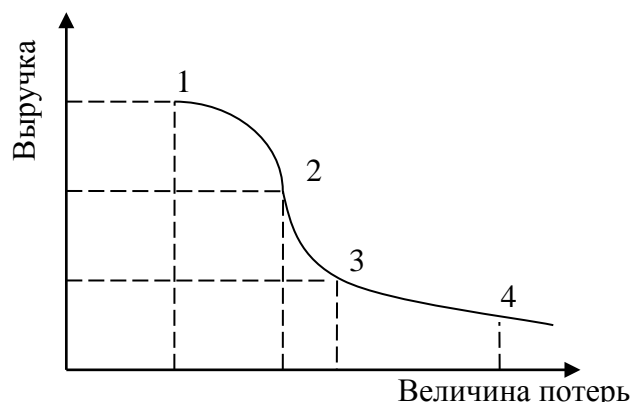


Рис. 17.3. Кривая вероятности потерь:

1 – простой (обычный) риск; 2 – допустимый риск; 3 – критический риск; 4 – катастрофический риск

Для количественного определения риска используется метод вычисления частоты событий. Предположим, что предприниматель решил вложить капитал в нефтеразведку. Он наводит соответствующие справки и выясняет, что на одном месторождении при разведке дали нефть 20 скважин, а 40 оказались без нефти. На другом месторождении из 60 скважин нефть была обнаружена в 45 скважинах. Тогда вероятность успеха в первом случае составит $1/3$, а во втором – $3/4$. На основе этих фактических данных можно сделать вывод о том, что выгоднее иметь дело с компаниями, действующими на втором месторождении – риск меньше.

К способам смягчения и устранения риска относят предвидение, диверсификацию, систему гарантий, получение дополнительной информации, страхование, самострахование или резервирование, минимизацию.

Все вместе взятое позволяет в максимальной степени использовать отдачу эффектов, возникающих в экономике.

17.2. НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ И ИНФОРМАЦИЯ

В экономической теории понятия неопределенности и информации являются парными. Неопределенность всегда порождается отсутствием информации. Если информация носит полный, исчерпывающий характер, доступ к ней свободный и равный для всех, то такая ситуация представляется наиболее благоприятной для рыночной системы. При этом многие экономисты исходят из необходимости информации.

Необходимая информация представлена знаниями о собственных вкусах, собственных ресурсах, направлении развития цен на все товары или их основную часть.

В случае неполноты информации, возникающей по разным причинам, в том числе и в виде ограниченного или неравного к ней доступа, экономические агенты лишаются знания цен на интересующие их блага, и потому рациональность их поведения исчезает. В связи с этим в экономике понятие совершенной информации дополняется совершенным предвидением. Считается, что экономические субъекты формируют правильные ожидания значений экономических переменных для всех будущих периодов.

Поскольку ситуация совершенной информации практически невозможна, отсутствие всеобщего равного и свободного доступа к информации используется для объяснения причин действия предпринимателей и обоснования предпринимательской прибыли. В большинстве случаев концепции истинной неопределенности не поддаются количественному анализу и поэтому в массовом порядке не востребованы. Однако теория неопределенности и риска дополненная описанием поведения хозяйствующих субъектов способна объяснить его причины как экономически рациональные.

Рациональность количественно определяется в виде показателя ожидаемой полезности, включающего два главных компонента: вероятность и полезность. Впервые ожидаемую полезность описали в XVII в. математики Г. Крамер и Д. Бернули при попытке объяснить так называемый Санкт-Петербургский парадокс. Он заключается в следующем. Индивид подбрасывает монету до тех пор, пока не выпадет орел. Если это случается после первого броска он получает 1 рубль, после второго – 2 руб., после третьего – 4 руб., четвертого – 8 руб. и т.д. Понятно, что формула общего выигрыша будет выглядеть как $2^n - 1$, вероятность его получения, как $\frac{1}{2}^n$. Если оценить эту игру как математическое ожидание, то она может быть формализована как $\sum_{n=1}^{\infty} (\frac{1}{2})^n (2^n - 1)$. В этом случае цена игры станет бесконечно большой, вероятность выигрыша уменьшится в 2 раза к ожидаемой сумме, при этом добавляется по 1/2 руб. Абсолютно ясно, что в этом случае вряд ли кто согласится заплатить за право сыграть в такую лотерею бесконечно большую сумму денег. К тому же при очень большой сумме польза от выигрыша перестает увеличиваться при очередном броске, так что математическое ожидание сходит к конечному числу. Если предположить, что выигрыш больший 2^{24} , полезен в той же мере, как и 2^{24} руб., то

$$E = [\frac{1}{2} \cdot (\frac{1}{2}^2 \cdot 2) + \dots + (\frac{1}{2}^{24} \cdot 23)] + 1 = 12 + 1 = 13$$

Следовательно, моральная оценка игры равна 13 руб.

В этой связи лучшей иллюстрацией ожидания являются такие игры, в которых исход для каждого игрока зависит не только от случая, но и от ходов остальных партнеров. Проблема состоит в том, чтобы найти лучшее для этих

условий решение. Здесь ожидаемая полезность может дать ключ к пониманию поведения «экономического человека» в ситуации, когда результат зависит от реакции на его действия других людей.

Понятие рационального поведения, лежащее в основе экономической теории, было дополнено количественно Дж.Нейманом и О.Моргенштерном¹. Они перешли от выбора между определенными исходами к выбору между лотереями, включающими несколько неопределенных исходов, доказав, что критерием рациональности здесь служит максимизация ожидаемой полезности. Так что рациональный экономический субъект должен выбирать вариант поведения, который обладает максимальным значением переменной:

$$\sum_{i=1}^n p_i u(x_i)$$

где: p_i – вероятности исходов; u – полезности исходов (результатов); x_i – возможные исходы.

Максимум ожидаемой полезности в модели Неймана-Моргенштерна может быть получен при соблюдении определенных аксиом. Важнейшими среди них являются транзитивности предпочтений: если набор товаров y предпочтительнее x , а z предпочтительнее y , то z предпочтительнее x , или что, то же самое $x < y < z \rightarrow x < z$. Любая сложная многоступенчатая цепь событий должна разлагаться на простые события в соответствии с правилом исчисления вероятностей. Если $x > y$ и $y > z$, то должны существовать события с исходами x и z , равноценные гарантированному получению y . Получив варианты в соответствии с убывающей ожидаемой полезностью конкретный индивид получит функцию полезности Неймана-Моргенштерна.

Подход с позиции теории ожидаемой полезности позволяет сделать количественную оценку самому понятию полезности. Пусть Некто предпочитает благо X благу Y , а благо Y благу C . То есть $X > Y > C$. Ему предложен выбор между лотереей, в которой есть возможность выбрать благо X или благо C , и достоверным получением блага Y . Понятно, что если вероятность получить X близка к 1, Некто выберет лотерею. Если, вероятность близка к 0, он предпочтет Y . В соответствии с одной из аксиом Неймана-Моргенштерна существует одна вероятность выпадения X , при которой безразличен выбор между лотереей или гарантированным благом. Например, приняв вероятность равной $2/3$ и условно обозначив полезность $X=1$, а полезность $C=0$ получаем все основания присвоить Y полезность $2/3$ поскольку по формуле ожидаемой полезности она исчисляется как $\frac{2}{3} \cdot 1 + \frac{1}{3} \cdot 0 = \frac{2}{3}$. Точно также,

¹ Нейман Дж., Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. М., 1970.

предлагая в качестве альтернативы вместо $У$ другие блага, можно с успехом разместить их на отрезке от 0 до 1.

Отношение индивида к достоверным исходам тесным образом связано с его отношением к риску. Например, если кто-то не любит рисковать, он конечно заплатит за то чтобы этому риску не подвергаться. Предположим ему все равно заплатить ли 90 руб. или подвергнуться лотерее, где с вероятностью $\frac{1}{2}$ можно проиграть 100 руб. и с вероятностью $\frac{1}{2}$ не потерять ничего. Тогда полезность варианта X (0 руб.) будет равна для него 1, а полезность потери 100 руб. (вариант $С$) соответственно будет равна 0, а полезность потери 90 руб. равна $\frac{1}{2}$. Количественная разность полезности между X и $У$ такая же, как между $У$ и $С$. В то же время в других условиях, скажем, когда они заранее определены разница между 100 и 90 руб. и между 90 и 100 руб. неравнозначна. Следует обратить внимание на то, что величины полезностей вытекают из реального выбора. К тому же межличностные сравнения полезности лотерей невозможны. Справедливости ради надо отметить, что большинство экономистов отмечают, что даже в случае «честной игры» в отсутствие информации в ситуации неопределенности фактически любое решение проигрышно, поскольку полезность приобретений всегда будет меньше полезности затрат, в силу действия закона убывающей предельной полезности.

Отношение людей к риску лучше всего рассмотреть на примере Сэвиджа-Фридмена. По их мнению, склонность людей к риску определяется отношением к азартным играм, лотереям, рискованным инвестициям. При неприятии риска дуга кривой полезности дохода должна быть выпуклой, а при предпочтении риска – вогнутой, в точке соответствующей математическому ожиданию дохода (рис.17.4).

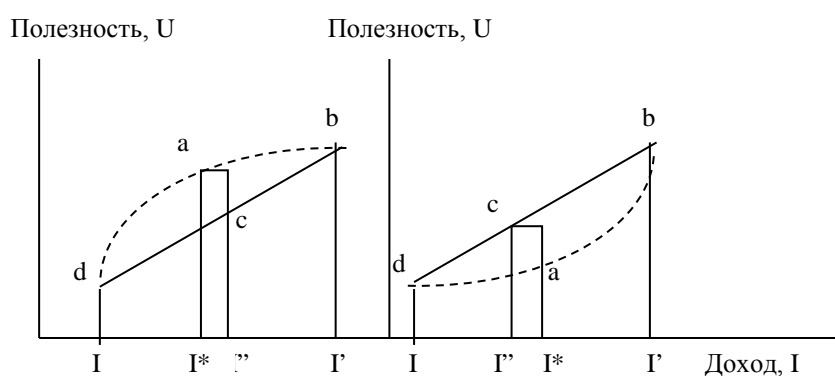


Рис. 17.4. Отношение к риску: неприятие (слева) и предпочтение

Вероятность получить доход I равна q , а полезность этого дохода – $I-d$; вероятность получить доход I' равняется $1-d$, а полезность дохода I' – $I'b$. Тогда ценность лотерейного билета в деньгах составит:

$$I'' = Id + (1-d)I', \text{ а ее полезность} - I''c.$$

Неприятие риска описывается ситуацией, когда возможность сыграть в лотерею индивид оценивает ниже, чем ее достоверный эквивалент (I^*). Чтобы побудить сыграть такого индивида в игру, где цена билета равна страховой ценности ему следует приплатить сумму равную $I'' - I^*$. Геометрически кривая полезности такого индивида описывается кривой dab .

Если же индивид любит риск, то возможность сыграть в лотерею он оценивает выше, чем ее достоверный эквивалент. Он готов заплатить сумму $I^* - I''$, а его кривая полезности образует линию dab .

Выбор стратегии индивида, принимающего решение, зависит от отдачи и других соображений, таких, например, как общее его финансовое положение. На рис. 17.5 рассматриваются предполагаемая прибыль и относительный риск для стратегий S_1, S_2, S_3 , по условиям, приведенным в табл. 17.3. Они же являются и точками пересечения прибыли и риска для трех стратегий.

Таблица 17.3

Условия реализации стратегий

Стратегия	Прибыль, руб.	Абсолютный риск	Относительный риск
S_1	15	5	33
S_2	15	15	67
S_3	10	0	100

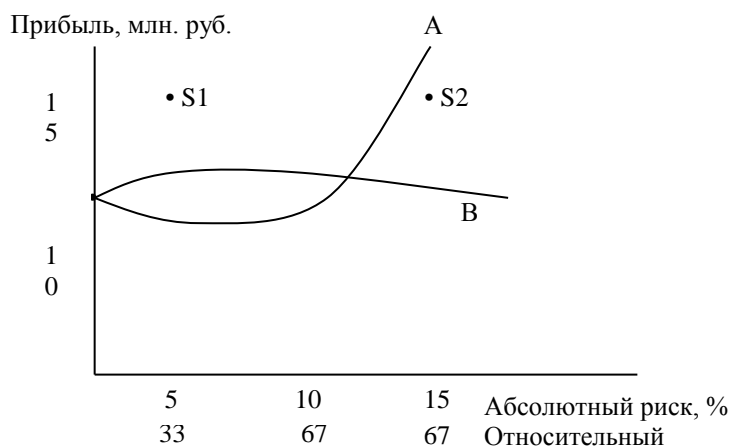


Рис. 17.5. Риски и прибыли

Кривые А и В являются функциями риска-прибылей индивидов, принимающих решение А и решение В. Они представляют требуемую прибыль как функцию риска. Кривая А отражает неприятие риска и показывает, что по мере роста требуемая прибыль увеличивается возрастающими темпами.

Кривая В отражает отношение индивида, подвергающегося риску. По мере повышения риска требуемая прибыль также увеличивается, но темпы ее роста невысоки.

Желательность располагаемой прибыли измеряется ее удаленностью от вертикальной оси и расположением относительно кривой компромисса индивида, принимающего решение риска-прибыли. Индивид, принимающий решение А может не рассматривать стратегию S_2 , потому что она находится ниже его кривой. Он может выбрать S_1 или S_3 . Индивид, принимающий решение В, может рассмотреть все три стратегии, потому что для него они приемлемы, однако предпочтительнее, все же, и в том и в другом случае, выглядит стратегия S_1 , как обещающая самую высокую прибыль.

Полезность и принятие решения взаимозависимые вещи. Предположим, что два предприятия претендуют на подряд стоимостью 25 млн руб. Предприятие «Альфа» имеет активы в сумме 50 млн руб., в то время как активы компании «Бета» – всего лишь 10 млн руб. Стоимость же участия в конкурсе для обеих компаний одинакова и составляет 1 млн руб. Обе компании впервые участвуют в подобном мероприятии, поэтому при принятии решения об участии в конкурсе, опираются на субъективные оценки руководства, сформированные в условиях неопределенности. Если подряд получают обе компании, то предполагаемая прибыль для каждой составит:

$$P_f = 0,5 \cdot (-1) + 0,5 \cdot (25) = 12 \text{ млн. руб.}$$

В зависимости от наличия ресурсов каждая из фирм может предпочесть либо участие в конкурсе за подряд, либо отказ от него. По всей видимости, меньшая компания все же предпочтет отказ от участия в конкурсе. Обусловлено это тем, что 12 млн руб. являются лишь теоретической прибылью и возможная потеря 1 млн руб. для нее являются серьезными убытками. Существует вероятность того, что компания может принять участие в конкурсе, не смотря на потерю 1 млн руб. Данная ситуация описывает случай, когда преобразование рублевой отдачи в другой вид вознаграждения, требуется до того, как произойдет действие. Если рублевая стоимость не может отразить равнозначно предполагаемый результат, требуется использование более сопоставимых единиц измерения. В экономическом анализе таковыми являются единицы предельной полезности.

Здесь уместным было бы объяснить формальную зависимость между риском и полезностью. Если прибыли и убытки, получаемые экономическим агентом измерить с точки зрения предельной полезности, а не сточки зрения абсолютной стоимости, можно определить полезность дохода. Тогда малая компания, если не сможет перенести убытки в 1 млн руб., назначит более вы-

сокую предельную полезность потерянными рублями, а не рублями, которые могут быть приобретены.

Отношение каждого индивида к риску зависит от формы кривой полезности. Если текущий доход низок, то предельная полезность дохода высока, поэтому человек готов идти на риск. Высокий доход, наоборот, выражает низкую предельную полезность, заставляя индивида избегать риск. Как нельзя лучше эту зависимость характеризует функция полезности Фридмена-Сэйвиджа, которая вначале растет, затем стабилизируется и падает (рис. 17.6).

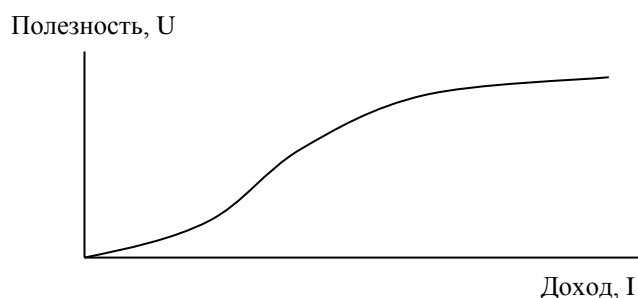


Рис. 17.6 полезности Фридмена-Сэйвиджа

Для предприятия премия за риск состоит из двух компонентов: деловой риск и финансовый риск. Деловой риск связан с основным бизнесом и заключается в уровне рискованности принимаемых решений в этой области. Он присутствует практически во всех сделках и операциях и зависит от характера предпринимательской деятельности, а также стиля и методов управления. Обычно всегда есть виды предпринимательской деятельности более рискованные по своей природе. Высока степень риска и в новых фирмах. Фирмы, давно функционирующие на рынке подвержены риску в меньшей степени.

Финансовый риск определяется финансовыми решениями предприятия и характеризуется: 1) риском возможной неплатежеспособности и 2) изменчивостью доходов. Как правило, опытные бизнесмены финансовый риск добавляют к деловому риску, определяя, таким образом, возможность общего риска. Делается это также потому, что доходы идут, в том числе и на оплату обслуживания задолженности. Чем больше задолженность, тем больше вероятность того, что доходов может оказаться недостаточно для ее обслуживания. Равно как и уменьшается количество средств, остающихся в распоряжении предприятия.

Существует взаимосвязь финансового риска и финансового рычага. Финансовый рычаг увеличивает прибыли и убытки, получаемые с помощью кредитов. Сила финансового рычага определяется долей долгов в структуре

капитала. Соотношение совокупного риска и финансового рычага показано на рис. 17.7.

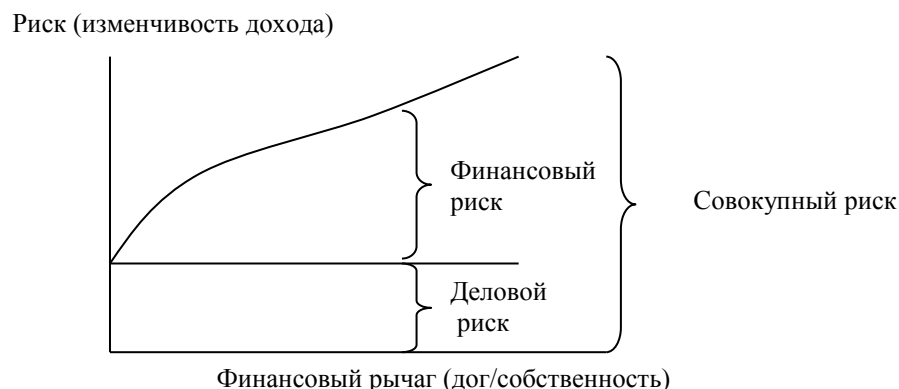


Рис. 17.7. Соотношение совокупного риска и финансового рычага

ОСНОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Как показывает линия делового риска, он не связан с финансовым рычагом. Наоборот, финансовый риск связан с финансовым рычагом. Соотношение делового и финансового рисков играет центральную роль в теории и практике управления корпоративным бизнесом.

Риски непостоянны во времени. На них влияют колебания делового цикла, изменения фискальной и денежной политики. В силу этого общеэкономическая информация очень важна при оценке рискованности конкретной ситуации.

Интересна интерпретация функции полезности Фридмана-Сэйвиджа с точки зрения соотношения полезность-ценность. Если мы изменим оси координат в указанной модели как показано на рис. 17.8, мы получим функцию ценности, обладающую следующими свойствами. Во-первых, как и функция полезности, она выпукла для выигрышей и вогнута для проигрышей. Во-вторых, ее крутизна для проигрышей больше, нежели для выигрышей. В-третьих, проигрыши и выигрыши одинаковой величины асимметричны.

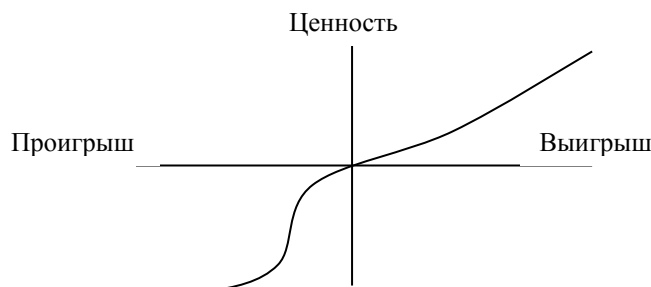


Рис. 17.8. Функция ценности

Соотношение полезность-ценность имеет математическое описание. С точки зрения теории вероятностей субъективные веса, используемые в дан-

ной модели, являются непрерывной функцией объективных вероятностей. Эти вероятности могут быть обозначены как $\pi = f(p)$. Из этого выходит, что сумма элементарных вероятностей должна равняться 1, взаимодополняющие и взаимоисключающие события наступают с вероятностью равной произведению и сумме элементарных вероятностей. При малых значениях субъективных вероятностей $\pi > p$, а при средних и больших $\pi < p$. Данная ситуация может быть проиллюстрирована рис. 17.9.

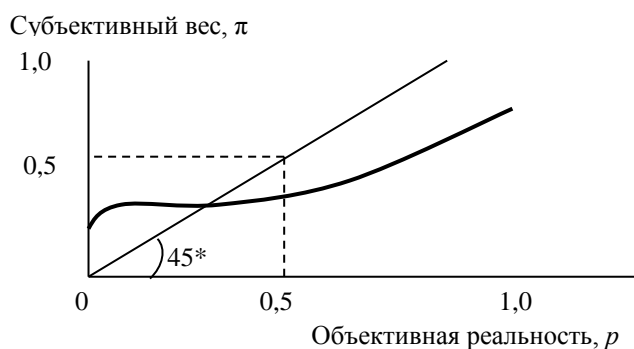


Рис.17.9. Степень воздействия объективной реальности на субъективные решения

Теория ожидаемой полезности достаточно широко используется экономистами в современном мире. Она объясняет с рациональных точек зрения реальное поведение индивидов, служа отправной точкой для прогнозирования экономических явлений.

Другой способ трактовки неопределенности связан с пониманием информации как самостоятельного блага, полезность которого заключается в уменьшении неопределенности. Раз так – это благо является ограниченным и платным, вливаясь в общую массу экономических благ. Предполагается, что на рынке благ существует разброс цен. В связи с этим поиск продавца с минимальной ценой обещает определенную выгоду покупателю. Экономия от дополнительно опрошенного продавца или от дополнительной единицы поиска, составит:

$$q \left| \frac{dp_{\min}}{dn} \right|$$

где: q – количество приобретаемого товара; p_{\min} – минимальная цена, уменьшающаяся в ходе поиска; n – число единиц поиска.

Модуль объясняется тем, что производная имеет отрицательный знак, ибо с продолжением поиска предельная экономия уменьшается. Оптимальная продолжительность поиска определяется из равенства предельной экономии предельным издержкам поиска, имеющим тенденцию к росту:

$$q \left| \frac{dp_{\min}}{dn} \right| = i \cdot MC$$

где: i – ставка процента под которую могли бы быть вложены средства, пошедшие на проведение поиска; MC – предельные издержки поиска.

Экономическая теория информации формально решает проблему необходимой информации, поскольку издержки поиска могут быть снижены при помощи рекламы, дифференциации цен, разветвленной сети торговых агентов. К тому же продолжительность поиска n обусловлена разбросом цен и зависит от доли расходов на данный товар в потребительском бюджете, состояния рынка, наличия новых и старых продавцов, а также покупателей.

Помимо цены теория информации дает ключ к пониманию качества товара в неопределенном состоянии рынка. Неопределенность качества благ порождает известное явление, называемое асимметрией информации. Традиционно она рассматривается на примере рынка «лимонов»¹. Исходным положением здесь является невозможность устранения асимметрии информации о качестве блага между продавцом и покупателем. Причем продавец изначально обладает информацией о качестве товара гораздо большего объема, нежели покупатель. В силу этого покупатель не в состоянии отличить автомобиль высокого качества от автомобиля низкого качества. Поэтому цены на рынке подержанных автомобилей будут существенно ниже по сравнению с рынком новых автомобилей. Подчеркнем, что причиной этого является отсутствие полной информации о действительном качестве автомобилей. Понятно, что владельцы автомобилей хорошего качества не будут иметь стимула продавать свои машины на вторичном рынке. В конце концов, дело может закончиться тем, что рынок подержанных автомобилей прекратит свое существование.

Асимметрия информации часто встречается в страховом деле, брокерской деятельности, корпоративном управлении. Неравенство информации дает определенные послышки к развитию современной экономики. В частности, на ее основных положениях базируется теория общественного выбора.

17.3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Развитие мировой экономической мысли в последней четверти XX в. основательно связано с проблематикой экономической безопасности. Объек-

¹Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм//Thesis. Вып. 5. 1994. «Лимонами» в США называют подержанные автомобили низкого качества.

тивные причины ее лидерства объясняются тем, что в современных условиях экономическая безопасность является неотъемлемой и одной из важнейших составляющих современного способа производства.

Сама проблематика экономической безопасности своими корнями уходит в глубокое прошлое хозяйственной жизни человека. Поскольку категория экономической безопасности исторична, свойственна всем эпохам и общественно-экономическим формациям, неотделима от самого существования человека и его (существования) производных элементов можно полагать, что она формировалась и развивалась вместе с общественными отношениями.

Для того чтобы осознать значение категории «экономическая безопасность» требуется определить ее дефиницию. В общем и целом безопасность как таковая обеспечивает нас комфортными условиями бытия. Относительно экономической безопасности можно сказать, что она представляется как совокупность свойств хозяйственной системы, обеспечивающих поступательную динамику развития.

В научной литературе категория безопасности трактуется по-разному. Например, встречаются такие определения: 1) безопасность есть состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз; 2) безопасность – состояние общественных отношений, при котором личность, социальная группа, общность, народ, страна (государство) может самостоятельно, суверенно, без вмешательства и давления извне свободно выбирать и осуществлять свою стратегию международного поведения, духовного, социально-экономического и политического развития; 3) безопасность – отсутствие недопустимого риска, связанного с возможностью нанесения ущерба; 4) безопасность – такое состояние сложной системы, когда действие внешних и внутренних факторов не приводит к ухудшению системы или к невозможности её функционирования и развития; 5) безопасность – такое состояние человека, когда действие внешних и внутренних факторов не приводит к смерти, ухудшению функционирования и развития организма, сознания, психики и человека в целом, а также не препятствует достижению определенных желательных для человека целей; 6) безопасность – система мероприятий, направленных на защиту свободы человека, как главного условия реализации его интересов, достижение каждым человеком устойчивого состояния осознания возможности удовлетворения своих основных потребностей и обеспеченности собственных прав в любой, даже неблагоприятной ситуации.

Историческая ретроспектива позволяет обнаружить закономерность геометрической прогрессии роста значимости экономической безопасности в экономической политике государства и жизнедеятельности мирового сообщества.

Экономическая безопасность органически включена в национальную безопасность государства наряду с такими её элементами как военная, демографическая, политическая, экологическая и многими другими, взаимосвязанными и взаимозависимыми структурными элементами национальной безопасности государства (рис. 17.10).



Рис. 17.10. Место экономической безопасности в национальной безопасности государства

Фактически экономическая безопасность отражает хозяйственную независимость общественного производства, является необходимым условием его эффективности. Поскольку экономическая жизнь обуславливает важнейшую сторону жизнедеятельности общества, государства и личности, постольку категория экономической безопасности отражает объективные процессы и явления в социально-экономическом срезе общества: масштабы

обособления, характер обобществления, способ производства, хозяйственный уклад, воспроизводство рабочей силы, буквально все этапы хода воспроизводственного процесса (производство, распределение, обмен, потребление). Поэтому обеспечение экономической безопасности принадлежит к числу важнейших императивов общественного развития. В силу этих причин экономическая безопасность органически включена в систему государственной безопасности, вместе с такими её слагаемыми, как обеспечение надежной обороноспособности страны, поддержание социального мира в обществе, защита от экологических бедствий.

Сама экономическая безопасность имеет сложную внутреннюю структуру, в которой можно выделить четыре элемента: 1) экономическая независимость, 2) сбалансированность развития, 3) устойчивость развития, 4) способность к саморазвитию и прогрессу, которые собственно и определяют политэкономическую сущность исследуемой категории.

Показатели экономической безопасности характеризуют пороговые значения социально-экономических последствий складывающейся ситуации в хозяйственном развитии общества (табл. 17.4).

В системе экономической безопасности существенное значение играет информационная безопасность. Информационная безопасность – это состояние сохранности информационных ресурсов государства и защищённости законных прав личности и общества в информационной сфере.

Важным аспектом информационной безопасности является определение и классификация возможных угроз безопасности по признакам: конфиденциальности, целостности, доступности, расположению источника угроз, размерам ущерба, природе возникновения.

Угрозы конфиденциальности связаны с неправомерным доступом к информации и заключаются в том, что информация становится известной тому, кто не располагает полномочиями доступа к ней. В связи с угрозой нарушения конфиденциальности, используется термин «утечка». Она возникает вследствие например, случайного делегирования тому или иному пользователю привилегий другого пользователя, сбоев работе программных и аппаратных средств.

Угрозы целостности возникают из-за неправомерного изменения данных. Это угрозы, связанные с вероятностью модификации той или иной информации, хранящейся в информационной системе. Нарушение целостности может быть вызвано различными факторами – от умышленных действий персонала до выхода из строя оборудования.

Угрозы доступа – осуществление действий, делающих невозможным или затрудняющих доступ к ресурсам информационной системы. Нарушение доступности представляет собой создание таких условий, при которых до-

ступ к услуге или информации будет либо заблокирован, либо возможен за время, которое не обеспечит выполнение тех или иных бизнес-целей.

Таблица 17.4

Пределные пороговые значения безопасности

Показатель	Пределные значения	Последствия в случае превышения
Производственная сфера		
Падение совокупного общественного продукта, %	40	Деиндустриализация экономики
Импорт продовольствия, %	30	Продовольственная зависимость страны
Доля в экспорте товаров обрабатывающей промышленности, %	40 и менее	Сырьевая структура экономики
Доля в экспорте высокотехнологичной продукции, %	15 и менее	Технологическое отставание экономики
Социально-экономическая сфера		
Соотношение доходов 10% самых богатых и самых бедных слоев населения	10 : 1	Антогонизация социальных отношений
Доля населения, живущего на пороге бедности, %	10	Обнищание населения
Соотношение минимальной и средней заработной платы	1 : 3	Деграция населения и его пауперизация
Демографическая ситуация		
Уровень безработицы, %	9	Социальная обездоленность
Отношение числа умерших к числу родившихся	1	Депопуляция населения страны
Число детей рожденных женщиной в фертильном возрасте	2,14	Невозможность простого замещения
Средняя продолжительность жизни, лет	79	Ухудшение здоровья населения
Девиантное поведение		
Количество преступлений на 100 тыс. чел. населения	5000	Криминализация экономики
Потребление абсолютного алкоголя в год, л	8	Деграция населения
Количество суицидов на 100 тыс. чел. населения	3	Массовое изменения сознания населения
Политическая сфера		
Доля граждан, выступающих за кардинальное переустройство политической системы, %	40	Делигитимизация власти
Уровень доверия населения центральным органам власти	25	Отчуждение власти от населения

По расположению источника угроз последние дифференцируются на: 1) внутренние – источники угроз располагаются внутри системы и 2) внешние – источники угроз находятся вне системы.

По размерам наносимого ущерба угрозы делятся на: общие – нанесение ущерба объекту безопасности в целом, причинение значительного ущерба;

локальные – причинение вреда отдельным частям объекта безопасности; частные – причинение вреда отдельным свойствам элементов объекта безопасности.

По степени воздействия на информационную систему угрозы бывают: пассивные, когда структура и содержание системы не изменяются и активные, когда структура и содержание системы подвергается изменениям.

По природе возникновения угрозы классифицируются на: естественные или объективные, вызванные воздействием на информационную среду объективных физических процессов или стихийных природных явлений, не зависящих от воли человека; искусственные или субъективные, вызванные воздействием на информационную сферу человека. Они могут быть преднамеренные (умышленные) и непреднамеренные (случайные).

Преднамеренные есть не что иное, как угрозы, связанные с неправомерным доступом к информации, разработкой специального программного обеспечения, используемого для осуществления неправомерного доступа, разработкой и распространением вирусных программ и т.д. Преднамеренные угрозы обусловлены действиями людей. Основные проблемы информационной безопасности связаны, прежде всего, с умышленными угрозами, так как они являются главной причиной преступлений и правонарушений

Непреднамеренные угрозы сводятся главным образом к ошибкам программного обеспечения, персонала, сбоям в работе систем, отказам вычислительной и коммуникационной техники.

Никакие ресурсные богатства не помогут в отсутствие крепких собственников обеспечить интересы экономической безопасности государства.

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

1. Экономическая безопасность как категория
 - сущность категории «безопасность»;
 - система экономической безопасности общества;
 - проблема безопасности общества и личности.
2. Показатели экономической безопасности
 - индикативная система экономической безопасности;
 - индикаторы экономической безопасности;
 - пороговые значения показателей экономической безопасности;
 - безработица и бедность как социальные индикатор экономической безопасности.
3. Современные угрозы безопасности России
 - механизмы нейтрализации угроз экономической безопасности;
 - криминализация экономики и ее влияние на экономическую безопасность;
 - нарушение цикличности воспроизводства;

- условия безопасности перехода на инновационный путь развития.

Рекомендуемая литература

О безопасности: Федеральный закон от 28.12.2010. №390-ФЗ // СПС «Консультант Плюс».

Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года: Указ Президента Российской Федерации от 12.05.2009 г. № 537 // СПС «Консультант Плюс».

Экономическая безопасность России / под ред. В.К. Сенчагова. 3-е изд., перераб. и доп. М., 2010.

Центр стратегических оценок и прогнозов. URL: <http://csef.ru/files/csef/articles/963/963.pdf>;

Экономическая безопасность России. URL: <http://www.grandars.ru/student/nac-ekonomika/ekonomicheskaya-bezopasnost.html>;

Совет безопасности Российской Федерации. URL: <http://www.scrf.gov.ru/documents/15/23.html>;

Экономическая теория в задачах и ситуациях. URL: <http://lib.madi.ru/fel/fel1/fel10E047.pdf>

Темы рефератов и докладов

1. Экономическая безопасность как основа национальной безопасности.
2. Современная экономика России на пути к безопасности.
3. Устойчивость фондового рынка и экономическая безопасность.
4. Внешнеэкономические аспекты экономической безопасности

Термины и понятия

Дезинтеграция	Показатели безопасности
Деформации	Продовольственная безопасность
Конкурентоспособность	Стратегическое партнерство
Критерии безопасности	Субнациональные интересы
Международная экономическая безопасность	Сырьевая безопасность
Национальная безопасность	Теневая экономика
Нейтрализация угроз	Угрозы безопасности
Неформальная экономика	Финансовая безопасность
Оценка кризисных ситуаций	Экономическая безопасность
	Энергетическая безопасность

Контрольные вопросы и задания

1. Каким образом безопасность выступает источником развития общества?
2. В чем заключается диалектика отдельных сторон жизнестойкости общества (социально-трудовая сфера, оборона, экология, информация и т.д.)?
3. Почему нормальное функционирование рынка (всех его сегментов) - важнейшее условие безопасности хозяйственной деятельности?
4. В чем заключается логика взаимодействия категорий «эффективность» и «безопасность»?

5. Что означает переход в управлении безопасностью общества от противодействия системе существующих угроз к мерам, активно воздействующим на комплекс стратегических вызовов?

6. Почему в государстве с рыночной экономикой обеспечение национальной безопасности выделяется в качестве самостоятельной государственной функции?

7. Какими федеральными законами и другими нормативными актами определяются основы обеспечения национальной безопасности Российской Федерации? Какое место в них занимают проблемы экономической безопасности?

8. Каковы содержание и структура важнейших аспектов обеспечения национальных интересов страны в сфере экономики?

9. Какие меры должны осуществляться в ходе практической работы по обеспечению экономической безопасности страны?

11. Квартильный коэффициент равен:

а) доле суммарного дохода 25% беднейших домохозяйств в суммарном доходе всех домохозяйств;

б) доле суммарного дохода 25% богатейших домохозяйств в суммарном доходе всех домохозяйств;

в) отношению суммарного дохода 25% богатейших домохозяйств к суммарному доходу 25% беднейших домохозяйств;

г) отношению суммарного дохода 20% беднейших домохозяйств к суммарному доходу 20% богатейших домохозяйств.

12. Квинтильный коэффициент:

а) не больше квартального коэффициента;

б) учитывает большее число домохозяйств по сравнению с квартальным коэффициентом;

в) вычисляется в процентах;

г) не меньше единицы.

13. Децильный коэффициент:

а) не больше квинтильного коэффициента;

б) не больше квартального коэффициента;

в) не зависит от доходов средних домохозяйств;

г) равен нулю при абсолютном равенстве доходов.

14. В случае равенства доходов кривая Лоренца:

а) лежит на оси OX ;

б) лежит на оси OY ;

в) лежит на биссектрисе координатного угла XOY ;

г) перпендикулярна биссектрисе.

15. Коэффициент Джини равен:

а) нулю при абсолютном неравенстве доходов;

б) единице при абсолютном равенстве доходов;

в) близок к единице при абсолютном неравенстве доходов;

г) обычно больше единицы.

16. Коэффициент Джини увеличивается в результате:

а) введения прогрессивного налога;

б) введения регрессивного налога;

в) отмены налога, который не зависит от дохода;

г) введения пропорционального налога.

17. Определите тип системы налогообложения:

Уровень дохода, руб.	Размер налога, руб.
0	0
400000	20000
600000	72000
800000	176000
1000000	350000

18. Экономика описана следующими данными: фактический доход 4000 долл., предельная склонность к потреблению 0,8, равновесный доход 4200 долл. Как должна измениться величина налоговых поступлений для того, чтобы экономика достигла равновесного состояния?

Пример решения задачи

Экономика характеризуется следующими показателями:

$$C = 20 + 0,8 \times (Y_{РАВН} - T + F) \text{ (потребление);}$$

$$Y_{ПОТ} = 350 \text{ (потенциальный ВВП);}$$

$$I = 60 \text{ (инвестиции);}$$

$$T = 40 \text{ (налоги);}$$

$$F = 10 \text{ (трансферты);}$$

$$G = 30 \text{ (государственные расходы).}$$

Рассчитайте равновесный уровень дохода, мультипликаторы расходов и налогов. Определите, как надо изменить величину государственных расходов или налогов, чтобы привести экономику к потенциальному выпуску.

Решение

Для расчета равновесного уровня дохода подставим числовые значения C , I , T , F , G в основное макроэкономическое тождество и решим его относительно $Y_{РАВН}$:

$$Y_{РАВН} = 20 + 0,8 \cdot (Y_{РАВН} - 40 + 10) + 60 + 30.$$

После алгебраических преобразований получаем $Y_{РАВН} = 430$.

Мультипликатор расходов равен:

$$M_G = 1/(1 - MPC) = 1/(1 - 0,8) = 5.$$

Мультипликатор налогов равен:

$$M_T = -MPC/(1 - MPC) = -0,8/(1 - 0,8) = -4.$$

Равновесный объем производства больше потенциального на $430 - 350 = 80$; для того чтобы привести экономику к потенциальному выпуску, необходимо снизить государственные закупки на $80/5 = 16$ или увеличить налоги на $80/4 = 20$, при этом первая мера приведет к уменьшению государственного сектора, а вторая – к его увеличению.

18. ЭФФЕКТЫ В ЭКОНОМИКЕ

Итогом хозяйственной деятельности экономической системы является эффект, результат. В зависимости от его масштабов, направленности и степени воздействия на экономических агентов зависит экономическая выгода принимаемых решений.

Основные вопросы темы

- 1 Определение и классификация эффектов.
- 2 *Ex Post* и *Ex Ante* величины.
- 3 Сравнительные преимущества.

18.1 ОПРЕДЕЛЕНИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ ЭФФЕКТОВ

В общем плане под эффектом понимается действие, результат чего-либо. В экономической теории эффекты занимают одно из центральных мест. Они являются той силой, которая производится экономической системой и одновременно ее изменяет. Эффекты – результат реального поведения экономических субъектов. На их базе общество стремится построить обобщенную модель принятия решений.

Классическое понятие эффекта подразумевает наличие некой рациональной модели поведения экономического агента, результаты которой затем сопоставляются с реальным поведением.

Некоторые известные экономисты видят в эффектах результат принятия решений, построенных на пересечении психологии, теории информации, теории организации, компьютерного моделирования. Ряд эмпирических исследований, проведенных ими в области принятия решений на конкретных предприятиях, дал основания для разработки нормативных алгоритмов принятия правильных решений. Правильность как раз и выражалась в заранее предсказанном результате осуществления той или иной хозяйственной операции.

В процессе этих исследований была создана обобщенная модель экономического поведения. Отправной точкой в ней служит необходимость пересмотра нереалистичной информации. Для того чтобы принять правильное решение по поводу максимизации прибыли или полезности, экономическому субъекту недостаточно его счетных способностей. Его проблема заключается не в том, что у него мало информации, а в том, что этой информации чрезмерно много по отношению к имеющимся возможностям ее обработки. В указанной модели процесс принятия решений описывается двумя главными понятиями – поиска и принятия удовлетворительного варианта.

Считается, что у человека с его ограниченными информационными и счетными возможностями не может быть всеобъемлющей функции полезности для сравнения разнородных альтернатив. Они сжаты до трех вариантов: удовлетворительного, неудовлетворительного и безразличного. В результате поиск вариантов осуществляется до тех пор, пока не будет найден удовлетворительный вариант. Дальнейшие поиски, с точки зрения хозяйствующего субъекта, становятся нерациональными. Причем приемлемость варианта каждый определяет индивидуально.

В каждый конкретный момент у человека есть определенное представление о том, что он может получить, а что нет. Такое положение развилось в концепцию притязания, в рамках которой каждый индивид располагает персонифицированным уровнем притязаний, как бы висящей над человеком планкой, которую он собирается преодолеть. Взятие слишком низко установленной планки не приносит удовлетворения, не слишком высоко – означает постановку в принципе разрешимых задач, высоко – ведет к разочарованию по поводу невозможности выполнения поставленных задач.

В конкретной жизненной ситуации эта планка постоянно находится в движении и сдвигается в зависимости от последнего взятого достижения, полученного результата. Если этап был успешным, планка поднимается, если нет – уровень притязаний не только не остается на месте, но и опускается. Человек начинает критично относиться к своим способностям. Удовлетворительным считается вариант, позволивший человеку преодолеть планку уровня притязаний.

Оказавшись в подобной ситуации, индивиду для выбора удовлетворительного варианта требуется минимум информации и времени. Вполне достаточно интуитивного представления о том, что сравниваемые варианты выше или ниже требуемого уровня. С появлением большего количества времени для выработки рационального решения ситуация значительно осложняется, но не потому, что появляется больше возможностей для перебора вариантов, а из-за того, что большей частью индивид поднимает планку уровня притязаний. Поэтому поиск удовлетворительного решения усложняется.

Если предположить, что на отбор варианта дается строго заданный отрезок времени, то ситуация становится еще более сложной. В этом случае субъекту придется выбирать между несколькими удовлетворительными вариантами. Множественность правильных решений не только запутывает ситуацию, но и настолько поднимает планку удовлетворительного решения, что оно становится практически не достижимым.

Поиск эффекта через призму теории рациональности достаточно широко применяется в нормативных рекомендациях, компьютерных программах, но для широкого круга явлений она остается недоступна. Основной причиной является то, что она не дает однозначных и устойчивых предсказаний экономического поведения.

Большим практицизмом отличается модель принятия решений немецкого экономиста, лауреата нобелевской премии Р. Зельтена. Она состоит из трех уровней: привычки, воображения и логического рассуждения. На каждом из этих уровней возникает свое решение проблемы. Столкнувшись с проблемой выбора, субъект может ограничиться низшим уровнем постепенно, подключая все более высокие уровни. Если на каждом из уровней отыскивается свое решение, то окончательный выбор падает на один из них сообразно выбору индивида, а не в зависимости от их иерархичности.

Степень рациональности экономического субъекта является величиной переменной. В зависимости от обстоятельств она нацелена на максимизацию целевой функции и опирается на расчетливые и обдуманые действия. Подчеркивая данное обстоятельство, австрийский экономист Е. Бём-Баверк считал, что до известного пункта выгода, получаемая нами благодаря старательному расчету, может превышать соединяющуюся с ним затрату умственной энергии, и в такой мере затрата эта оказывается рациональной с хозяйственной точки зрения. Но за указанными пределами расчетливость начинает приводить уже к результатам совершенно противоположным: в делах важных и крупных расчет должен быть очень точным, в делах средней важности он должен быть умеренно точным, в бесчисленной массе мелочей обыденной хозяйственной жизни – очень поверхностным.

Интересен момент, определяющий степень рациональности, продуманности человеческого поведения для достижения экономического эффекта. Он зависит от двух сил физиологической природы человека и институциональных условий среды его обитания. Физиологическая природа человека требует от него экономить физическую и умственную энергию. Чем большее время требуется для принятия решения, тем больше душевных сил и мыслительной энергии должен израсходовать человек. Тем больше труда он затрачивает. Тем больше неприятных моментов доставит экономическому субъекту процесс его принятия. Следовательно, физиологическая природа генерирует минимально рациональное поведение индивида.

Общественная же природа человека, вернее, институциональная составляющая его бытия: нормы, правила поведения, стандарты, которые ставит перед ним общество. Эти институты действуют в рамках ограничений, не позволяя человеку в полной мере реализовать свое животное

происхождение. В обществе рациональное, продуманное поведение всегда пользуется большим уважением, к тому же принося человеку удовлетворение. Конфронтация общественных норм с физиологической природой человека порождает явление эффекта. Когда при минимуме затрат достигается оптимальная степень рациональности в решении хозяйственных вопросов.

Вывод, который можно сделать, заключается в том, что поскольку никаким трудовым контрактом нельзя регламентировать поведение работника, то ни одна организация не в состоянии полностью использовать человеческий потенциал и достичь оптимальной эффективности в максимизации своих результатов. Внешняя граница производственных возможностей, таким образом, остается для нее недостижимой. Такое явление встречается и на уровне всей экономической системы, оно носит название X-неэффективности. X-неэффективность – неспособность произвести любой данный объем продукции при самых низких издержках производства.

Понятие X-неэффективности употребляется исключительно в сопоставлении с оптимальным состоянием экономической системы. Часто оптимальный уровень состояния экономической системы связывают с максимальным выпуском продукции. Однако при этом совсем не исключается максимизация личностной функции экономических агентов, т.е. экономический человек выглядит как рациональный максимизатор.

Оптимальный эффект не всегда достигается простым суммированием наивысших результатов хозяйственной деятельности отдельных индивидов.

Для максимизации результата хозяйственной деятельности предприятия требуется не достижение наивысших результатов деятельности каждого подразделения, а определение целевого уровня. Поскольку возможные цели всегда меняются, иногда даже противоречат друг другу, между отдельными подразделениями предприятия идет соревнование, способствуя стабильности целей организации.

Процесс рационализации в таком предприятии выглядит следующим образом. Сначала разрабатывается прогноз спроса на продукцию. Затем исследуются возможные действия конкурентов. Осуществляется оценка издержек. Формулируются цели подразделений и предприятия в целом. Наконец составляется план действий и происходит его оценка на соответствие целевым уровням показателей. Если план отвечает всем установленным и заявленным требованиям, его утверждают. Если нет – он корректируется: уточняются прогнозы, переориентируются цели, модернизируются показатели. Составляется новый план и процедура повторяется.

В качестве составляющей рационального функционирования экономической системы выступает поведение потребителя. Установлено, что все покупки делятся на два вида: обязательные (контрактные) и необязательные (дискреционные). Определяющую роль играют дискреционные покупки. К ним относится приобретение товаров длительного пользования: телевизоров, холодильников, автомобилей и т.п. Важна также доля сбережений в общем объеме дохода. Не смотря на то, что решения по поводу дискреционных покупок и сбережений принимаются относительно редко, денежная масса на их осуществление достигает впечатляющих размеров. На эти решения влияют так называемые промежуточные переменные. К ним относятся мнения, ожидания, настроения, притязания, т.е. составляющие внутреннего мира человека. Только его субъективные ощущения формируют отношение к тому или иному фактору. Массовые явления оптимизма или пессимизма могут побудить такие конъюнктурные колебания, которые могут вызвать сбои во всей экономической системе. Тогда эффект может быть не получен вовсе или иметь отрицательное значение.

Таковыми волнами могут быть объяснены циклические колебания экономики, подъемы и спады, расцвет и депрессия.

Эффекты проявляются в различных ракурсах и фазах общественного развития. Они присутствуют и в производстве, и в обмене, и в распределении, и в потреблении. Их можно увидеть на различных этапах эволюции экономической системы. В экономике открыто более сотни различных эффектов. Одни эффекты проявляются в локальных условиях, носят частный характер, другие – в масштабах всей экономической системы. Экономический эффект выражает прежде всего полезный результат экономической деятельности. Нередко их исчисляют как разницу между денежным доходом от деятельности и денежными расходами на ее осуществление. Наиболее часто встречаемые и оказывающие существенное влияние на развитие экономической системы эффекты следующие: масштаба, «храповика», «гармошки», предельных затрат, кумулятивный, мультипликативный, производства, обратной связи.

Эффект масштаба возникает в случае расширения объемов выпуска и связан с поведением долгосрочных средних издержек в разных условиях организации производства, различают а) положительный; б) отрицательный; в) постоянный эффекты масштаба (более подробно он будет рассмотрен в следующей главе).

Эффект «храповика» выражает тенденцию уровня цен к повышению в случае возрастания совокупного спроса, или тенденцию сохранения стабильного уровня цен в случае снижения совокупного спроса. Суть

эффекта «храповика» заключается в том, что изменение совокупного спроса своим следствием имеет изменение уровня цен. Рост совокупного спроса вызывает рост цен на товары, услуги и ресурсы. Сокращение совокупного спроса может не сопровождаться снижением цен, особенно в течение короткого периода времени. Цены на товары, услуги и ресурсы сохраняются стабильными. Назван так по принципу действия храпового механизма, преобразующего возвратно-вращательные движения в поступательные, позволяющие осуществлять движение только в одном направлении.

Эффект «гармошки» заключается в том, что длина периода производства сокращается во время экономического подъема и увеличивается во время экономического спада. Это происходит из-за того, что падение реальной заработной платы в условиях экономического подъема приводит к изменению относительной прибыльности различных методов производства в пользу более коротких методов. В период экономического спада, наоборот. Растущий уровень реальной заработной платы вызывает оживление инвестирования в основной капитал. При этом появляется ярко выраженная тенденция использовать технику с более длительным сроком службы. В определенный момент такая политика начинает компенсировать снижение инвестиций, происходящих под действием экономического спада.

Эффект гармошки подчеркивает представление об экономике как о системе координации, что означает повышение внимания к таким ее элементам, которые обеспечивают согласованность действий экономических субъектов. Прежде всего речь идет о ценах как эффективной информационной и коммуникационной системе, капитале как сложной структуре, состоящей из неоднородных индивидуальных капиталов, деньгах как о связующем звене между настоящим и будущим, взаимосвязях между производством и потреблением.

Эффект предельных затрат – дополнительный экономический эффект, вызываемый дополнительной затратой единицы ресурса при неизменной величине остальных. Часто используется при нахождении оптимального объема производства при строго заданных ресурсах. Наиболее полно принцип действия эффекта предельных затрат можно разобрать на примере концепции предельной производительности. Ее основные положения сводятся к следующему: если к постоянному по своей величине капиталу прибавлять дополнительное количество рабочих, то каждый последующий рабочий будет производить убывающее количество продуктов. Считается, что каждый фактор производства приносит свой доход: капитал в денежной форме – процент, капитальные блага в виде земли и средств производства – ренту, деятельность предпринимателя – предпринимательскую прибыль, труд рабочих – заработную плату. В состоянии равновесия вклад каждого

фактора оплачивается соответственно его предельной производительности. Такое распределение социального продукта отвечает естественному течению хозяйственных процессов.

Если капитал является фиксированным фактором, а труд переменным, то фирма может увеличить производство за счет использования большого количества трудовых ресурсов. Подсчет проводится с помощью среднего и предельного продукта. Средний продукт равен объему выпускаемой продукции Q , деленному на общие затраты труда L , т.е. Q/L . Предельный продукт труда MPL представляет собой дополнительный объем, получаемый при увеличении затрат труда на одну единицу: $MP_L = \Delta Q / \Delta L$. Предельный продукт зависит также от количества используемого капитала, других факторов производства. Аналогично определяется предельный продукт капитала MP_K .

Если переменный фактор, в данном случае труд, является многократно делимым, то средний продукт выступает его средней производительностью, а предельный продукт – его предельной производительностью. Если предельная производительность превышает среднюю, то последняя растет, если предельная производительность меньше средней, то средняя производительность снижается. Кривая предельной производительности пересекает кривую средней производительности в точке, в которой средняя достигает максимума.

Такое соотношение обусловлено математически. По крайней мере, для получения средней производительности каждое последующее приращение объема продукции должно прибавляться к тем приращениям, которые были получены за счет использования предыдущих единиц факторов: каждое такое приращение будет меньше последнего достигнутого приращения (рис. 18.1).

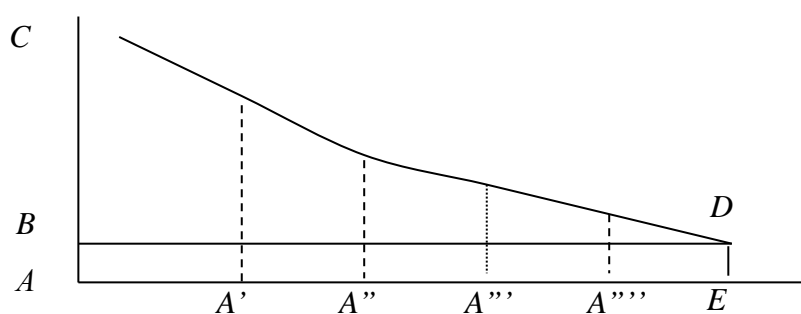


Рис. 18.1. Эффект предельных затрат

Площадь ACDE на рис. 18.1 представляет собой весь продукт труда. В то же время, поскольку все приращения равноценны по качеству, заработная плата будет тяготеть к предельному продукту труда. Она измеряется прямоугольником ABDE, сторонами которого являются количество единиц

труда и предельный продукт труда. Площадь ACD представляет собой рентный доход капиталиста.

Кумулятивный эффект – эффект, достигаемый путем постепенного накопления факторов и последующего их взрывного действия. Ярким примером кумулятивного эффекта является концепция кумулятивного процесса К. Вика. Она заключается в том, что импульс к расширению производства дает рынок инвестиционных товаров, затем тенденция повышения деловой активности постепенно распространяется на рынок товаров, работ и услуг, возвращаясь на рынок капитальных благ. Механизм его проявления таков. Когда банковский процент достигает своего минимума, у потенциальных инвесторов возникают ожидания дополнительных сверхнормативных прибылей, и они начинают усиленно претворять в жизнь инвестиционные проекты. Одновременно растет спрос на факторы производства. Это приводит к росту заработной платы (поскольку спрос на труд как фактор производства растет). Поднимается арендная плата, растут в цене информационные услуги. В таких условиях не замедлит проявиться и рост спроса на предметы потребления. Какое-то время он будет сдерживать возникшую в результате первоначального импульса тенденцию относительного роста цен на инвестиционные товары. Повышение спроса на предметы потребления начнет стимулировать производство и инвестиции. Так процесс приобретает кумулятивный характер.

Мультипликативный эффект – ситуация, при которой степень изменения уровня равновесия национального дохода происходит в большей степени, нежели вызвавшее его изменение исходного уровня автономных затрат. В его основе лежит положение о том, что любое приращение инвестиций в конкретной отрасли вызывает приращение потребления и дохода в смежных отраслях, вызывая, тем самым, общий рост экономики.

Эффект производства – полезный результат производственной деятельности, характеризуемый объемом материальных благ, качество и ассортимент которых отвечают общественным потребностям. В современной экономике выступает как мера изменения эффективности рассматриваемой экономической системы в процессе ее развития. Эффективным считается такое развитие, при котором соотношение затрат и результатов в процессе функционирования экономической системы улучшается.

Эффект обратной связи – изменение цен и количеств товаров, возникающее на конкретном рынке вследствие аналогичных изменений, происходящих на смежных рынках из-за первоначально появившихся диспропорций на первом рынке. Явления такого рода часто можно увидеть в современной российской экономике, когда повышение цен на энергоносители вызывает изменение уровня цен в других отраслях народного

хозяйства, в результате сырье и материалы, закупаемые энергетиками в этих отраслях, дорожают, приводя к новому витку роста цен.

Помимо указанных существует специфическая группа эффектов, влияющих на поведение кривой совокупного спроса. Это эффект процентной ставки, эффект материальных ценностей, или реальных кассовых остатков, эффект импортных закупок. Характер проявления этой группы эффектов описан в общем на примере эффекта предельных затрат. Однако имеются некоторые частности. Так эффект процентной ставки предполагает, что траектория кривой совокупного спроса определяется величиной процентных ставок. Если процентные ставки высоки, это вызывает сокращение потребления и инвестиций. Если процентные ставки низки – уровень потребительских расходов увеличивается, вместе с ним растут и инвестиции (рис. 18.2, а).

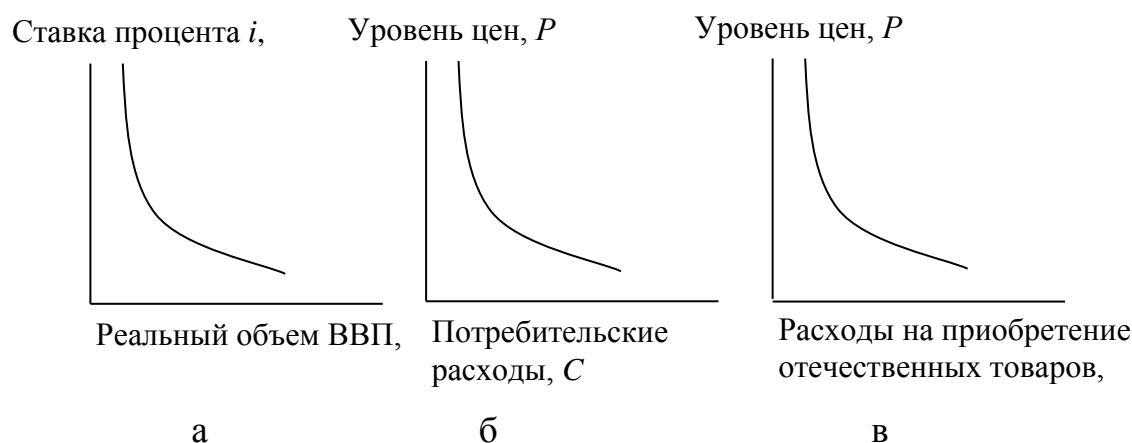


Рис. 18.2. Эффект процентной ставки (а), эффект богатства (б), эффект импортных закупок (в).

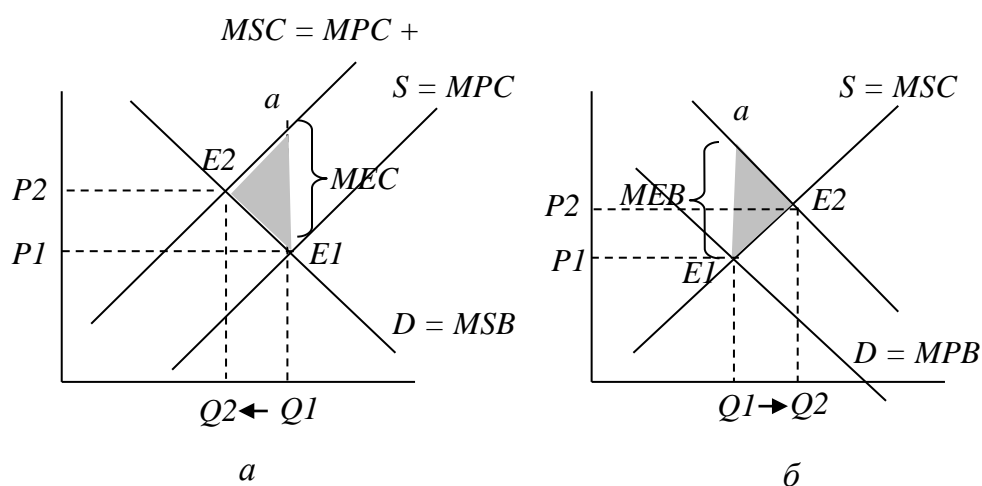
Эффект богатства, или эффект реальных кассовых остатков проявляется в том, что при снижении уровня цен реальная стоимость или покупательная способность материальных ценностей возрастает, поэтому растут и расходы. При более высоком уровне цен реальная стоимость накопленных активов снижается, поэтому покупательная способность населения падает. Особенно ярко эффект богатства проявляется в периоды инфляционных всплесков, поскольку последняя существенным образом влияет на уровень благосостояния нации (рис.18.2, б).

Эффект импортных закупок приводит к уменьшению объемов совокупного спроса на отечественные товары и услуги при повышении уровня цен внутри страны. Со снижением цен объемы потребления

отечественных товаров увеличиваются, а импортных – сокращаются (рис. 18.2, в).

Существенное значение в экономике играют внешние эффекты, или экстерналии. Они представляют собой издержки или выгоды от рыночных сделок, не получившие отражение в рыночных ценах. В современном рыночном хозяйстве считается, что, в большинстве своем, внешние эффекты являются показателем неэффективности. Они возникают как в производстве, так и потреблении.

Все внешние эффекты делятся на отрицательные и положительные, или на потери и выгоды для третьих лиц. Пример отрицательного и положительного внешнего эффекта представлен на рис. 18.3.



MSC – предельные общественные издержки;
 MPC – предельные частные издержки;
 MEC – предельные внешние издержки.
 MCB – предельные общественные выгоды;
 MPB – предельные частные выгоды;
 MEB – предельные внешние выгоды.

Рис. 18.3. Отрицательный внешний эффект (а) и положительный внешний эффект (б)

Отрицательный внешний эффект – стоимость применения ресурса, не отраженная в цене продукции; результата и производства, и потребления благ, обмениваемых на рынке. Например, по мере роста объема производства увеличивается и загрязнение окружающей среды. Движение от Q_1 в сторону Q_2 показывает, что мероприятия в области защиты окружающей среды требуют определенных затрат, в результате чего объем выпуска сокращается, а потери эффективности составят затушеванную площадь треугольника. В основном, потери связаны с ростом цены. Так, если не осуществлять защитных мероприятий, то объем производства составит Q_1 при цене P_1 , т.е.

рыночное равновесие установится в точке E_1 , где предельные частные издержки MPC будут равны предельным общественным выгодам MSB : $MPC = MSB$. Однако в этом случае не соблюдается тезис о социальной безопасности производства. Если учесть этот фактор, то владелец предприятия должен сократить объем выпуска до Q_2 , тогда в точке E_2 , $MSB = MSC$, то есть предельные общественные выгоды равнялись бы предельным общественным издержкам. Отрицательный эффект проявляется в том, что предельные частные издержки оказываются ниже предельных социальных издержек и поэтому экономическое благо продается и покупается в объеме большем, чем это необходимо, для относительно экологически безопасной деятельности.

Положительный внешний эффект – это полезность, не отраженная в ценах; выгоды от производства и потребления, которые получают лица, не являющиеся непосредственными производителями или потребителями в данном конкретном случае. Например, всеобщая грамотность, безусловно, дает определенный выигрыш обществу. Между тем, отдавая ребенка в школу, никто не задумывается о том, как это скажется на общественном развитии. Здесь интересы общества и отдельных его членов совпадают. Правая часть рис.18.3 иллюстрирует этот факт. В точке E_1 предельные частные выгоды равны предельным социальным издержкам: $MPB = MSC$. В то же время предельные социальные выгоды такого решения существенно выше. Они увеличивают эффективное общественное равновесие, перемещая его в точку E_2 . Тогда общая эффективность от повышения уровня грамотности может быть измерена затушеванной площадью треугольника E_1E_2a . В этом случае имеет место недопроизводство экономических благ, поскольку оно производится и покупается в объеме, меньшем по сравнению с общественно необходимым ($Q_1 < Q_2$).

Внешние эффекты имеют свойство трансформироваться во внутренние. Это означает, что они начинают отражать общественные издержки или полезность. Внешние эффекты превращаются во внутренние при помощи корректирующих налогов и субсидий.

Корректирующий налог (T) – налог на производство блага, посредством которого увеличиваются предельные частные издержки до уровня предельных общественных издержек. Он вызывает повышение цен, вследствие чего объем выпуска продукции сокращается. Такой налог устанавливается на производителей отрицательных благ в размере равном, предельным внешним издержкам в расчете на единицу производимого блага $T = MEC$, так что $MSB = MSC$.

Корректирующая субсидия (S) представляет собой платеж потребителям или производителям блага, потребление которого вызывает положительный

внешний эффект. Она повышает предельную частную полезность до уровня предельной общественной полезности и вызывает уменьшение цен: $S = MEB$. Корректирующая субсидия устанавливается в объеме, равном предельной внешней выгоде в расчете на единицу произведенного блага ($MSB = MSC$).

Особое место в эффективности функционирования экономической системы играет концепция эффективности В. Парето, получившая название Парето-эффективности. Ее основная идея заключается в том, что ничье благосостояние не может быть улучшено без ухудшения благосостояния кого-либо другого. Предложенный им критерий благосостояния описывает ситуацию, при которой некоторые люди выигрывают, но никто не проигрывает.

Лучшей иллюстрацией концепции В. Парето является кривая контрактов, посредством которой описывается множество возможных эффективных вариантов распределения двух экономических благ между двумя потребителями. Предположим, имеется два потребителя – Марина и Алексей. Каждый потребляет только два товара: сахар и кофе. Соединив их в одном графике, обозначим слева внизу начала координат Марины, справа вверху – Алексея, тогда линия, соединяющая начала координат будет кривой контрактов (рис. 18.4).

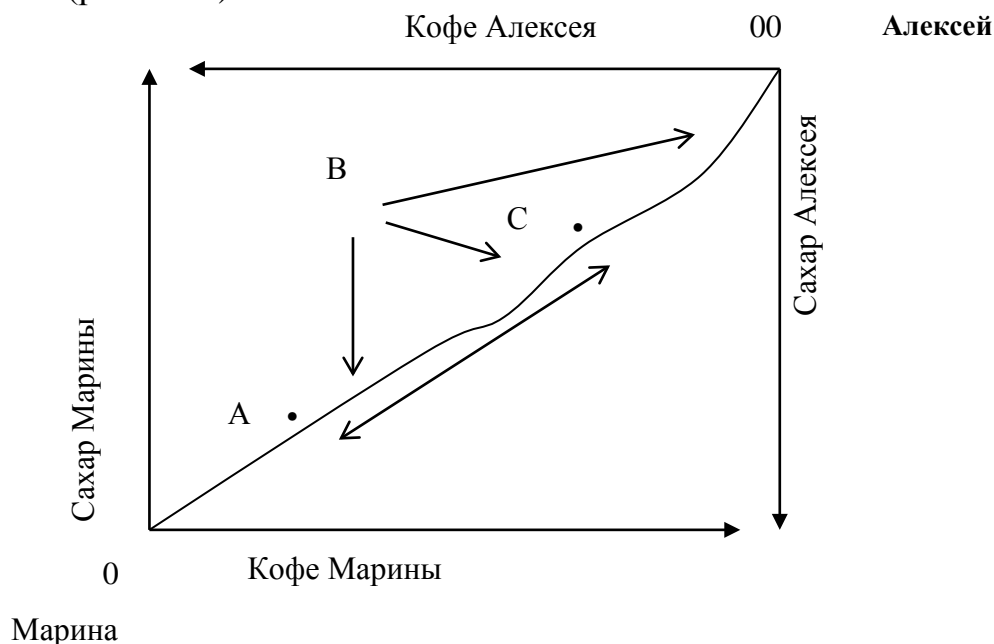


Рис. 18.4. Эффективность обмена по кривой контрактов

Из представленного рис. 18.4 следует два основных вывода. Во-первых, всякое движение в сторону кривой контрактов, например из точки B в любом из указанных направлений будет повышать общий уровень благосостояния, т.е. обмен здесь будет эффективен. Во-вторых, всякое движение вдоль линии

контрактов, например из точки A в точку C или наоборот, всего лишь перераспределяет имеющееся благосостояние между потребителями.

Оптимальным, по Парето, является такое состояние экономической системы, при котором соблюдается несколько моментов. Во-первых, при заданном распределении богатства или покупательной способности экономических агентов располагаемые ресурсы используются наилучшим образом. Во-вторых, если изменить начальное распределение благ, то можно получить другие оптимальные состояния. Например, в 1896 г. Англия отменила ввозные пошлины на зерно. Это вызвало широкую дискуссию по поводу того, что лучше – выигрыш потребителей, приобретающих дешевое зерно, или же проигрыш производителей, получивших конкурента в лице зарубежных компаний. Как соотносить выигрыш одних и проигрыш других?

Таким образом, на кривой контрактов соблюдаются все условия Парето-эффективности, так что великое множество ее точек символизирует равенство соотношения цен обмениваемых товаров.

Из концепции В. Парето следует, что эффективность производства достигается только тогда, когда отсутствует любая возможность перераспределять имеющиеся ресурсы, чтобы увеличить выпуск одного экономического блага, без уменьшения другого экономического блага.

В экономике существуют модели взаимодействия с окружающей средой, имеющие в основном рыночный характер. На рис. 18.5 представлены модели рационализации использования недефицитных, дефицитных ресурсов, находящихся в частном пользовании, а на рис. 18.6 – нерациональное распределение ресурсов, находящихся в общественной собственности.

Оптимизация использования любого природного ресурса происходит следующим образом (левая часть рис. 18.5).

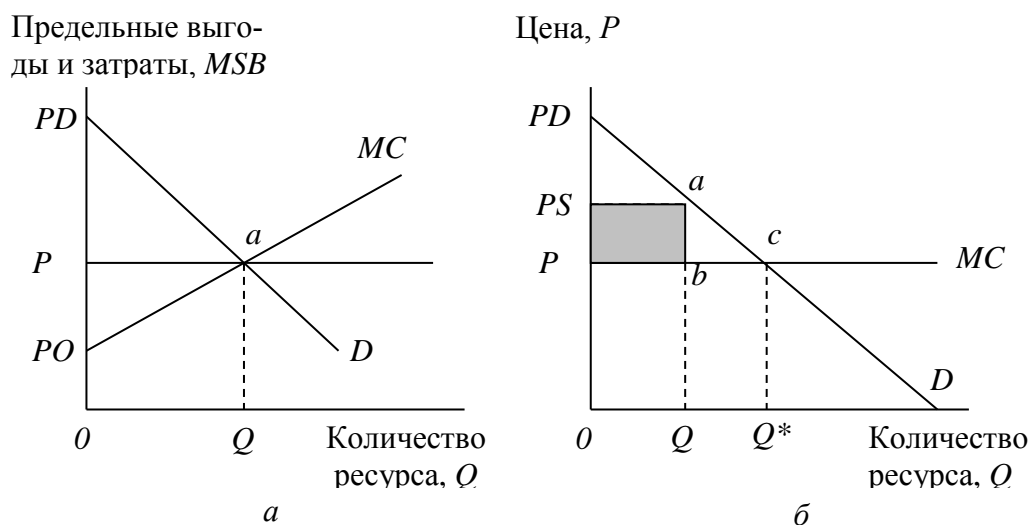


Рис. 18.5. Ресурсы в частной собственности. Стационарная эффективность распределения ресурсов (а) и оптимальное распределение ресурсов во времени (б)

На конкурентном рынке Q показывает объем производства, MC – предельные затраты, D – спрос на ресурсы, P – цену ресурса. Избыточный доход производителя представлен площадью треугольника P_0Pa , потребительский излишек – $PPDa$.

Их сумма обеспечивает чистую выгоду – P_0PDa . Оптимальным считается решение, которое оптимизирует чистую выгоду от потребления данного ресурса обществом. То есть данный треугольник P_0PDa выражает разницу между валовой выгодой общества и совокупными затратами производителей на ее достижение.

Суммарная чистая выгода максимизируется в том случае, если предельные затраты становятся равными предельной выгоде для потребителя.

На рис. 18.5, б показан процесс рационализации дефицитных ресурсов. Владелец располагает Q^* единицами ресурсов. Если он часть ресурсов зарезервирует, а будет продавать только Q единиц ресурса, то рыночная цена дефицитного ресурса установится на отметке P_S . В этом случае он получит ренту, равную PP_Sab . Эффективность использования ресурсов достигается возможностью владельца получить ренту. Ибо в противном случае (т.е. в отсутствие дефицита) все Q^* единиц ресурса будут проданы по цене $P = MC$.

Таким образом, цена дефицитного ресурса должна быть равна текущей стоимости предельной чистой выгоды последней его единицы.

Коллективная форма собственности вносит свои коррективы в эффективность использования ресурсов (рис. 18.6).

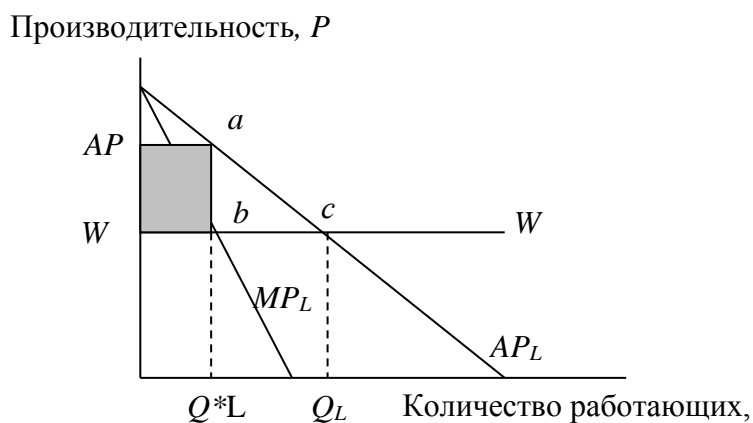


Рис.18.6. Нерациональное использование дефицитных ресурсов, находящихся в общественной собственности

Если дефицитный ресурс находится в общественной собственности, то условия получения монополярной ренты исчезают. По утверждению неоклассического направления в экономической теории отсутствие такой ренты порождает неэффективность использования ресурсов. Разберем этот случай на примере пахотных земель. Чистый доход собственника от

использования земли формируется в зависимости от величины среднего продукта (AP) и числа работников (Q^*_L).

Тогда монополярная рента собственника составит $WAPab$. Понятно, что AP обеспечивает среднюю выработку работников. Однако в условиях действия закона убывающей доходности владелец обращает внимание, в первую очередь, на величину предельной производительности, поскольку с каждым дополнительно нанятым работником величина среднего продукта сокращается.

Предельный продукт каждого дополнительно привлеченного работника равен его среднему продукту за минусом величины общего снижения среднего объема выпуска.

Таким образом, если будет нанят дополнительный работник за пределами Q^*_L , расходы на оплату труда будут выше стоимости произведенного продукта и собственник будет нести потери. В условиях общественного производства каждый работник имеет возможность получить весь продукт своего труда, поэтому заработная плата будет ниже получаемых доходов. Доходы будут превышать уровень заработной платы до тех пор, пока приток дополнительных работников не выровняет стоимость среднего продукта и величины заработной платы. На рис. 18.6 это точка c , где $AP_L = W$, при общей численности работников Q_L . В точке a невозможно получить какую бы то ни было рента, поэтому общественное производство несет потери в размере $b - c$. Величина этих потерь как раз и характеризует неэффективность использования ресурсов, что порождает эффект загрязнения окружающей среды, причем основную тяжесть борьбы с загрязнением несут не сами виновники, а все общество (рис. 18.7).

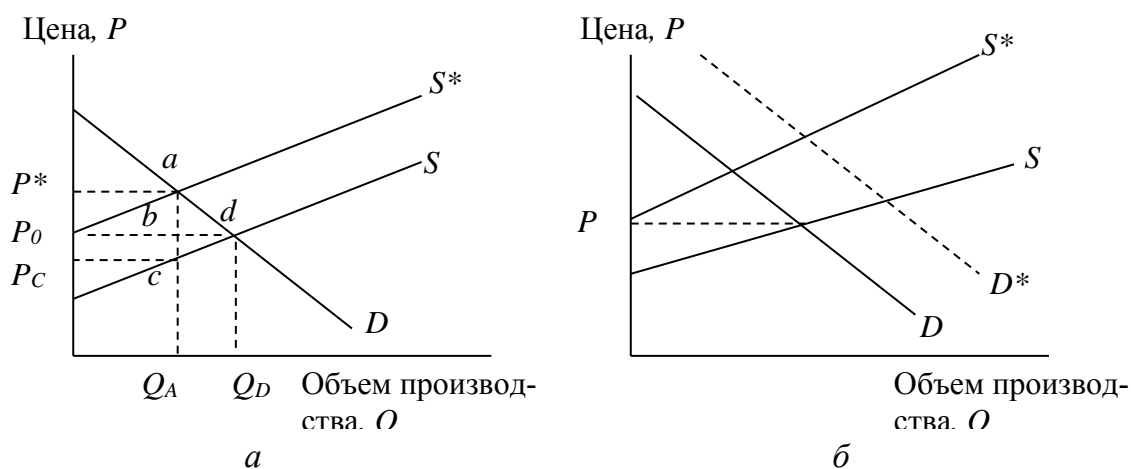


Рис. 18.7. Эффект загрязнения и роль налогообложения (слева) и усиление эффекта загрязнения при экономическом росте (справа)

На рис. 18.7 кривая предложения S представляет предельные затраты производителя (MC) на производство какого-либо товара, а равновесный объем выпуска установлен соотношениями P_0Q_D . Если же требуются дополнительные расходы на цели природоохранных мероприятий, то вводимый налог увеличивает затраты производителя до S^* . В результате в точке a природоохранный налог приводит к сокращению объемов производства до Q_A и повышению цены до P^* . В то время как доходы производителя снижаются с P_0 до P_C . Из общей суммы налога $a - c$ потребитель платит $a - b$, а производитель $b - c$. Общественное развитие приводит к повышению экологической напряженности, так что концентрация вредных отходов постоянно увеличивается (рис. 18.7, б). Перемещение кривой спроса с D до D^* приводит к тому, что расходы на содержание среды обитания растут быстрее, нежели численность населения. При этом предельные издержки общества (S^*) растут более высокими темпами, чем издержки производителей (S).

Таким образом, развитие некоторых глобальных экологических проблем может быть приостановлено путем рационализации использования ресурсов, хотя в экономическом плане она вызовет некоторое подорожание предметов потребления.

18.2. *Ex Post* и *Ex Ante* величины

В современной экономической науке для целей анализа широко используются понятия *Ex Post* и *Ex Ante*, относящиеся к определению межвременного равновесия. В рамках этого подхода возрастает актуальность влияния текущих изменений рыночной ситуации на будущие цены и, наоборот, влияние ожиданий будущих изменений на текущие цены. Впервые к указанной проблеме обратился в своих исследованиях знаменитый шведский ученый Г. Мюрдаль, который в начале 1930-х гг. и ввел эти понятия.

Ex Post означает изучение фактических результатов, которые уже достигнуты за определенный период экономической системой. Этот метод напоминает по своей структуре учетные операции, поэтому часто его называют просто бухгалтерским методом. Идея проста. Берутся основные результаты, показатели функционирования экономики. Определяются преимущественные тренды, скорость и направление развития системы, выясняется их динамика. Полученные результаты функционирования экономической системы изучаются, сравниваются, при необходимости корректируются. После чего определяются новые перспективные направления развития общественного производства и разрабатывается экономическая политика на предшествующий период.

Ex ante базируется прежде всего на ожиданиях, планах и намерениях экономических агентов в процессе их разработки. С этой точки зрения подход *Ex Ante* больше напоминает моделирование экономической системы, определение возможных параметров и масштабов ее функционирования, прогнозирование желательных результатов и возможностей теоретических наработок экономической мысли. Конечной целью такого моделирования является получение перспективных устойчивых знаний о поведении экономической системы в разных условиях, апробация экономических и хозяйственных решений по поводу результативности экономической системы, а также изучения их влияния на основные параметры функционирования экономической системы.

Сам Г. Мюрдаль указывал, что он ввел понятия *Ex Post* и *Ex Ante* для выражения различий между ситуацией, которую определяют планы и ожидания, и ситуацией, которая фиксирует их реализацию. Эти понятия оказались незаменимыми при объяснении парадокса несовпадения совокупных инвестиций и сбережений.

Обычно *Ex Post* и *Ex Ante* анализ используется в макроэкономическом моделировании, поскольку оно требует наличия агрегатных показателей, таких, например, как совокупный спрос, денежное выражение совокупного спроса, т.е. могущих показать зависимость основных пропорций экономики. Причем модель может быть настолько же проста, насколько может затрагивать весь комплекс проблем экономической системы. Ее простота заключается в том, что здесь действуют три группы участников: потребители, предприятия и государство. Потребители предъявляют спрос на товары, работы и услуги, одновременно оказывая воздействие на предложение труда. Предприятия предъявляют спрос на труд и одновременно предлагают потребительские товары. Государство обеспечивает эффективное функционирование такой экономической системы.

Формально такую модель можно выразить через следующее соотношение:

$$Y = E(Y, M/P);$$

$$L^d (W/P) = L^s (W/P),$$

где Y – совокупное предложение; E – совокупный спрос; M – масса денег в обращении; P – индекс цен; L^d , L^s – спрос и предложение труда; W – номинальная заработная плата.

Иллюстрация модели может быть осуществлена при помощи рис. 18.8.

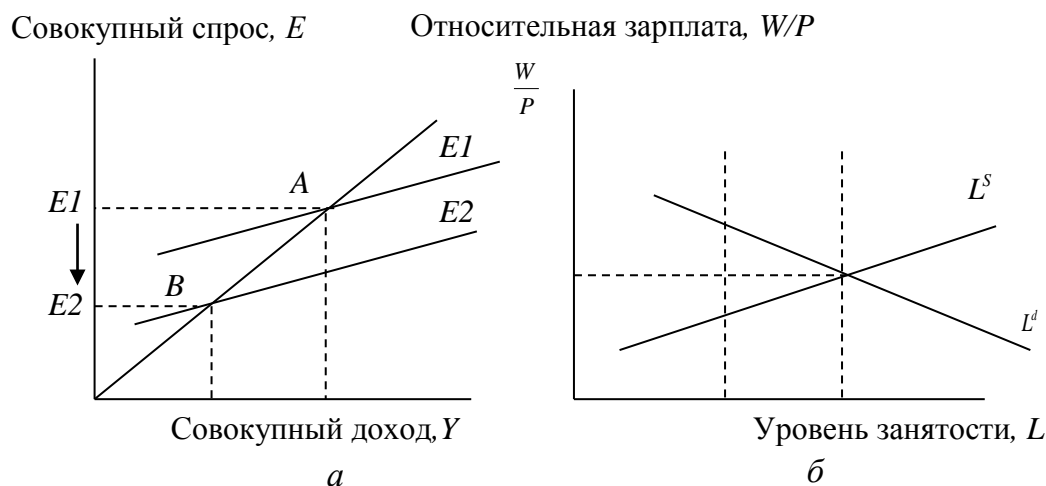


Рис. 18.8. Модель межвременного равновесия

Предположим, что в данной экономической системе сократился совокупный спрос с E_1 до E_2 , тогда макроэкономическое равновесие всей экономической системы сместится из A в B . Если цены в такой системе являются абсолютно подвижными, то в принципе восстановление равновесия не заставит себя долго ждать. Но если цены носят стабильный характер и практически не меняются, то возникает ситуация избыточного предложения товаров. Тогда следует ожидать сокращения производства товаров и уменьшение спроса на рабочую силу. На графике эта ситуация обозначена точкой C . Здесь ни предприятия, ни работники не находятся в положении равновесия, поскольку условие максимизации прибыли оказывается нарушенным. На рынке товаров избыток предложения, на рынке рабочей силы – тоже. Рост безработицы сдерживает покупательскую активность, оставляя большую часть товаров лежать на складе. Если цены и заработная плата меняются, а объем совокупного спроса – нет, ситуация сохраняется. Чтобы система адекватно отвечала на изменение ситуации, требуется подвижность цен и заработной платы. При этом восстановление равновесия произойдет на более низком уровне номинальных цен и заработной платы.

Постепенно проблема ожиданий стала одной из центральных в экономической теории, как и реакция экономических субъектов на степень реализации этих ожиданий.

18.3. СРАВНИТЕЛЬНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

Открытие феномена эффективного производства в отсутствии абсолютно-го преимущества принадлежит Д. Рикардо. Он основан на законе сравнительных преимуществ, опубликованном Д. Рикардо в книге «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817 г.). До сих пор он остается

одним из основных в экономической теории и имеет широкое практическое значение. Суть закона сводится к следующему.

Даже если одна экономическая система имеет абсолютную невыгодность в производстве всех товаров по сравнению с другой экономической системой, взаимная торговля будет эффективно осуществляться на основе специализации в производстве товаров, обладающих относительно более низкими издержками по сравнению с другой системой, независимо от того, обладает ли она абсолютным преимуществом или нет.

Из закона следует, что для того чтобы системы осуществляли эффективное производство, необходимо наличие ряда допущений:

- торговля свободна от каких бы-то ни было ограничений;
- факторы производства свободно перемещаются внутри экономической системы, но между системами такое перемещение невозможно;
- издержки производства постоянны;
- транспортные издержки отсутствуют;
- технологии производства в обеих системах одинаковы.

Согласно теории сравнительных преимуществ, дополненной Г. Хаберлером в 1936 г., стоимость одного товара определяется количеством другого товара, которым надо пожертвовать, чтобы высвободить ресурсы для производства дополнительной единицы первого товара.

Рассмотрим сравнительные преимущества на примере. Возьмем две страны Россию и Украину, производящих два товара каждая: пшеницу и уголь.

На рис. 18.9 (а) S_n – кривая предложения пшеницы. Она показывает, что Россия может производить 1200 т пшеницы при соотношении цены пшеницы к цене угля (P_n/P_y) – 0,75. Украина же может произвести всего 200 т при цене 2,0. D_n – кривая общего спроса на пшеницу России и Польши при наличии международной торговли. Она пересекает S_n в точке E и показывает равновесное количество пшеницы в 1200 т и равновесную относительную цену $P_n/P_y=1$. Следует, однако, отметить, что данная ситуация будет проявляться только в условиях односторонней специализации России на производстве пшеницы. И тогда Россия будет единственным поставщиком этого товара на мировом рынке.

Точно так же Украина, специализируясь на производстве угля, может стать лидером мировой торговли. Рис. 18.9 (б) показывает S_y как кривую общего предложения угля России и Украины. Если обе страны используют свои ресурсы на его производство, то Россия может произвести 800 т угля при постоянном соотношении $P_n/P_y = 1/2$, а Украина – 400 при постоянном соотношении $P_n/P_y=3/2$. В условиях международной торговли общий спрос на рос-

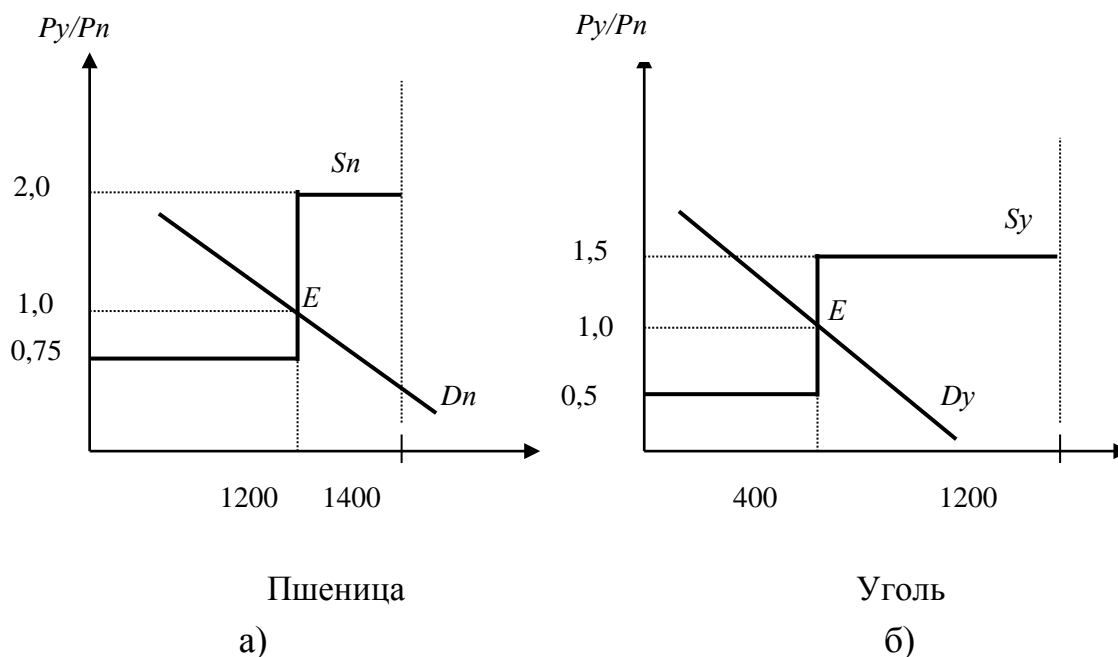


Рис.18.9. Формирование относительной мировой цены на пшеницу и уголь

сийский и украинский уголь будет представлен кривой D_u . Она пересекает кривую S_u в точке E . Эта точка определяет равновесное количество производства угля в 400 т и равновесную относительную цену $P_y/P_n = P_n/P_y = 1$. В этом случае производство угля сосредоточено исключительно в Украине, и она является единственным его производителем в этом гипотетическом мире. При полной специализации на производстве в обеих странах равновесная относительная цена каждого товара находится между значениями внутренних цен производящих его стран.

Специализация приводит к еще одному эффекту. Он называется – выигрыш от торговли (рис. 18.10). Именно этот эффект заставляет страны торговать друг с другом. Он проявляется в следующем.

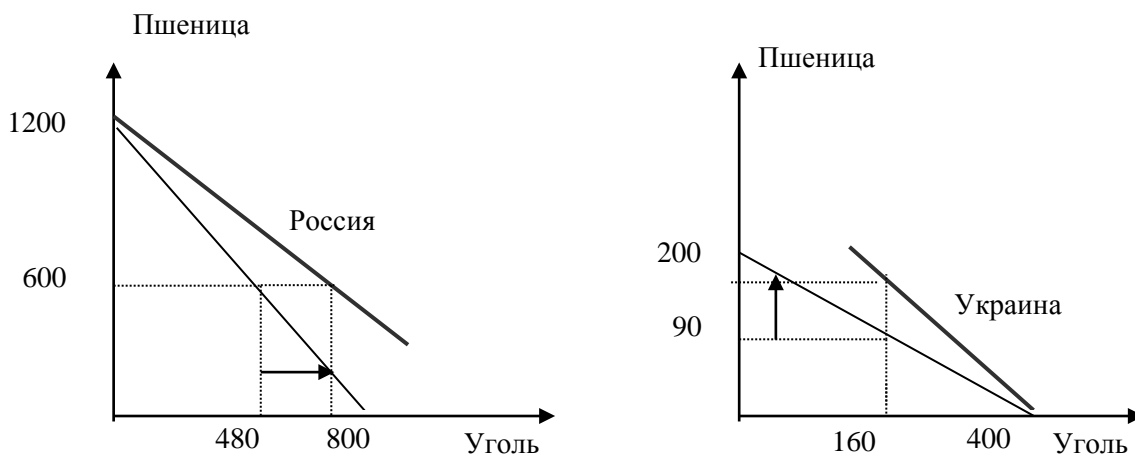


Рис. 18.10. Выигрыш от международной торговли

В условиях же специализации производство и потребление в России и Украины могут быть увеличены. Этот рост на графике обозначен стрелками. Именно этот рост и является выигрышем от торговли. Он образуется от более эффективного использования ресурса в производстве товара, на котором специализируется страна, и возможности обмена этого товара на продукт, производство которого менее эффективно для страны.

Возможны и другие комбинации обмена. Приведенный пример показывает лишь возможность получения выигрыша от международной торговли.

Объективные законы развития экономики показывают, что спрос на рабочую силу будет тем меньше, чем выше уровень заработной платы. В торговле между странами это проявляется в снижении относительного производного спроса на российскую рабочую силу, если соотношение заработной платы между Россией и Украиной будет возрастать. Проиллюстрируем данную ситуацию табл. 18.1.

Таблица 18.1

Трудоемкость производства продукции и относительное преимущество в многопродуктовой модели

Товар	Трудоемкость производства в России, ч (C_L^P)	Трудоемкость производства в Украине, ч (C_L^U)	Относительное преимущество России в производительности, (C_L^U)/(C_L^P)
Алюминий	15	12	0,8
Нефть	12	18	1,5
Древесина	8	24	3,0
Пиломатериалы	6	30	5,0
Кожсырье	5	35	7,0
Электроприборы	2	18	9,0

Если предположить, что российская заработная в 4 раза больше украинской, то на этом уровне отечественная экономика будет производить пиломатериалы, кожсырье и электроприборы, польская – алюминий, нефть и древесину.

Если относительная заработная плата в России несколько увеличится, скажем, до 4,5 раз, характер межстрановой специализации не изменится.

Внутренняя же цена на эти товары повысится, а относительный спрос на них и относительный спрос на труд внутри страны понизятся.

В случае увеличения относительной заработной платы до 5,5 раз в стране произойдет смена специализации. Производство пиломатериалов переместится в Украину. Произойдет это по причине резкого спада относительного спроса на труд из-за низкой эффективности производства. По мере дальнейшего роста относительной заработной платы относительный спрос на российский труд будет постепенно падать.

Вновь резкие изменения произойдут на рубеже семикратного превышения заработной платы над польской. При этом и производство кожсырья переместится за границу. Таким образом, в условиях многопродуктовой модели относительная цена каждого следующего товара всегда больше предыдущей

Необходимым условием существования международной торговли в рикарданской модели выступает производство в различных странах одних и тех же товаров с различными издержками. Каждой стране целесообразно специализироваться на производстве таких товаров, по которым она имеет сравнительно более низкие затраты факторов производства. Рикардо исходил из того, что при полной свободе торговли принцип сравнительных издержек действует автоматически и сам по себе приводит к оптимальной специализации. Он отмечал: «При системе полной свободы торговли каждая страна, естественно, затрачивает свой капитал и труд на такие отрасли, которые доставляют ей наибольшие выгоды. Это преследование индивидуальной выгоды самым удивительным образом связано с общим благом для всех. Стимулируя трудолюбие, вознаграждая изобретательность, утилизируя наиболее действенным образом все те силы, которые дает нам природа, этот принцип приводит к самому эффективному и наиболее экономичному разделению труда между разными нациями»¹. Следовательно, при свободной торговле специализация стран должна идти в соответствии с критерием экономии трудовых затрат и затрат капитала.

С другой стороны, немаловажное значение имеют вкусы и предпочтения общества. Они измеряются общественными или социальными кривыми безразличия. Общественная кривая безразличия показывает различные комбинации двух товаров, которые приносят одинаковое удовлетворение потребностей общества. Более высокие кривые показывают более высокую степень удовлетворения, низкие – более низкую (рис. 18.11).

¹ Рикардо Д. Принципы политической экономии и налогообложения. Антология экономической классики: В 2 т. / Предисл. И.А. Столярова. М., 1993.

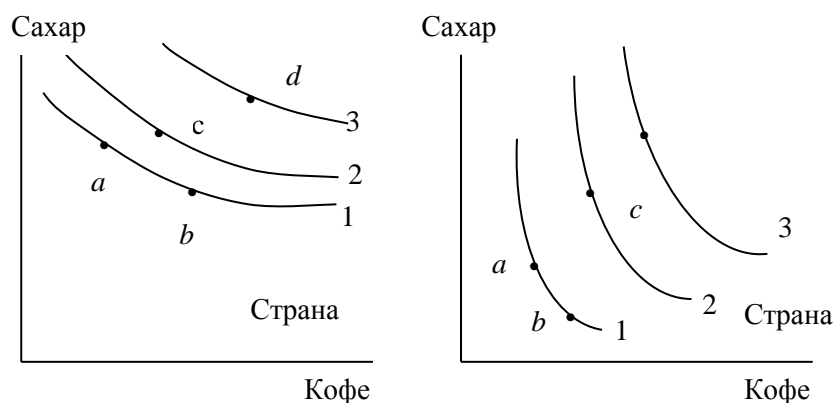


Рис. 18.11. Общественные кривые безразличия в разных странах

Общественная кривая безразличия показывает различные комбинации кофе и сахара, учитывающие предпочтения населения разных стран. Видно, что общественные кривые безразличия имеют вид нисходящих кривых, имеющих выпуклый характер по отношению к началу координат и не пересекаются.

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

1. Определение и классификация эффектов:
 - категория эффекта в экономике;
 - внешние эффекты (экстерналии);
 - X-неэффективность и ее роль в экономике;
 - положительные и отрицательные эффекты.
2. Сравнительные преимущества:
 - *Ex post*, *Ex ante* величины и их значение в экономике;
 - сущность сравнительного преимущества;
 - формирование цены в условиях сравнительного преимущества;
 - общественные кривые безразличия

Рекомендуемая литература

Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс /
[URL:/http://be5.biz/ekonomika/e016/toc.htm](http://be5.biz/ekonomika/e016/toc.htm).

Сидоров В.А. Экономическая теория: учебник для вузов. [Электронный ресурс]: электронное учебное издание. / В.А. Сидоров [Электрон. дан. (12 Мб)]. – Майкоп: ООО «ЭЛИТ», 2014. - 1 элек-трон. опт. диск (CD-ROM). С. 214–228.

Худокормов А.Г. Экономическая теория: новейшие течения Запада: учеб. пособие для вузов. М., 2012.

Интернет-портал VipReshebnik. URL: <http://www.vipreshebnik.ru/karta-sajta.html>.

Темы рефератов и докладов

1. Фиксированные и переменные ресурсы как объект анализа.
2. Российская экономика сквозь призму сравнительного анализа.
3. Прогнозирование результатов экономической деятельности.

Термины и понятия

Экстерналии	Сравнительный анализ
Эффекты	<i>Ex post</i>
Краткосрочный период	<i>Ex ante</i>
Долгосрочный период	Эластичность
Экономический анализ	«Бухгалтерский» метод
Масштаб производства	Ожидания и намерения
X-неэффективность	Эффект «храповика»
Эффект «гармошки»	Эффект предельных затрат
Кумулятивный эффект	Эффект производства
Эффект обратной связи	Эффект богатства

Контрольные вопросы и задания

1. Охарактеризуйте эффект в экономике.
2. Какую зависимость отражает эффект мультипликатора?
3. На что указывает эффект кассовых остатков?
4. Можно ли регулировать потребительское поведение?
5. Какие связи отражают *Ex post* и *Ex ante* величины?
6. Какие ресурсы обычно рассматриваются в качестве фиксированных?
7. Как действует закон убывающей предельной производительности?
8. Охарактеризуйте метод сравнительного преимущества.
9. В экономике с неполной занятостью государственные расходы возрастают на 2 млрд дол. Как увеличится при этом национальный доход, если предельная склонность к импортированию составляет 0,2, а предельная склонность к потреблению равна 0,9? Обратные связи с внешним миром не учитываются. Проанализировать и рассчитать чистый эффект этого прироста государственных расходов для импорта страны.

Пример решения задачи

Рассчитать индекс эффективности общественного производства, если в отчетном периоде по сравнению с базисным затраты труда увеличились на 5%, производительность труда – на 3%, доля материальных затрат в совокупном общественном продукте снизилась с 50 до 48%, а объем материальных ресурсов сферы материального производства увеличился на 10%.

Решение

Рассчитываем индекс национального дохода по следующей формуле:

$$I_Y = I_L \cdot I_{PL} \cdot I_{MC} = 1,05 \cdot 1,03 \cdot 0,96 = 1,0382, \text{ или } 103,82\%,$$

где I_L – индекс затрат труда (1,05); I_{PL} – индекс затрат труда (1,05); I_{MC} – индекс доли материальных затрат ($0,48/0,50=0,960$ (96,0%).

Итак, в указанных условиях величина национального дохода увеличилась на 3,82%.

Индекс объема ресурсов сферы материального производства составляет 1,10, поскольку известно, что объем материальных ресурсов сферы материального производства увеличился на 10%.

Индекс эффективности общественного производства вычисляется по формуле

$$I_{EY} = \frac{I_Y}{I_R} = \frac{1,0382}{1,10} = 0,944 \text{ или } 94,4\%$$

где I_R – индекс объема ресурсов сферы материального производства (1,10).

Итак, эффективность общественного производства сократилась на 5,6%. Такая динамика обусловлена тем, что объем ресурсов сферы материального производства растет более быстрыми темпами (темп прироста составил 10,0%), чем величина национального дохода (темп прироста составил 3,82%).

В таких условиях эффективность общественного производства снижается: в данном случае темп сокращения составил 5,6%. Если бы объем ресурсов сферы материального производства остался на прежнем уровне, то эффективность общественного производства увеличилась бы на 3,82% ($1,0382 \cdot 100/1,00 - 100$), т.е. была бы равна темпу прироста величины национального дохода.

В случае, если бы величина национального дохода осталась на прежнем уровне, а объем потребляемых ресурсов сферы материального производства увеличился на 10%, то эффективность сферы материального производства сократилась бы на 9,09% ($1,00 \cdot 100/1,10 - 100$).

10. Заполните нижеприведенную таблицу.

Единицы труда, L	Совокупный продукт, Q	Предельный продукт, MP	Цена на продукт, P	Совокупный доход, TR	Предельный продукт в денежном выражении, MRP
1	10		5		
2	24		5		
3	36		5		
4	46		5		
5	53		5		
6	58		5		

11. Каково будет оптимальное соотношение труда и капитала при производстве 80 ед. продукции, если цена труда равна 1 руб., а цена капитала – 3 руб.?

K	MP_K	L	MPL
1	24	1	11
2	21	2	9
3	18	3	8
4	15	4	7
5	9	5	6
6	6	6	4
7	3	7	1
8	1	8	0,5

19. ОБЩЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Для рачительного ведения хозяйства необходимо выявлять закономерности и тенденции развития экономических процессов, осуществлять оценку основных факторов, влияющих на производство, исследовать показатели эффективности. Данные задачи выполняет экономический анализ, представляющий собой взаимосвязанные методы изучения и научного исследования хозяйственной динамики. Результаты экономического анализа используют для планирования и прогнозирования эффективной деятельности.

Основные вопросы темы

1. Краткосрочный и долгосрочный периоды.
2. Сравнительная статика.
3. Закон замещения: показатели эластичности замещения.

19.1. КРАТКОСРОЧНЫЙ И ДОЛГОСРОЧНЫЙ ПЕРИОДЫ

При осуществлении экономического анализа необходимо учитывать, в каком периоде рассматриваются те или иные хозяйственные процессы и явления. Хозяйственная практика диктует различные ситуации, с которыми сталкивается хозяйствующий субъект. Ему приходится решать, как наиболее эффективно использовать действующий капитал. Промежутки времени, в течение которых ему приходится делать подобный выбор, относятся к различным периодам.

Экономисты различают два взаимосвязанных периода: долговременный и краткосрочный.

Впервые эти понятия были введены в экономическую теорию А. Маршаллом. Они не означают какого-либо отрезка календарного времени, а имеют экономический смысл и определяются в зависимости от характера обязательств хозяйствующего субъекта (фирмы).

Повторим, краткосрочный и долгосрочный периоды не должны ассоциироваться с длительностью периода времени, например, краткосрочный – до полугода, а долгосрочный – пять лет. Эти периоды различаются только тем, какие факторы производства меняет фирма, выпуская тот или иной объем товаров и услуг. В отдельных отраслях, например тяжелого машиностроения или электроэнергетики краткосрочный период может длиться свыше 10 лет, а в промышленности информационных технологий долгосрочный период имеет протяженность 2–3 года.

В течение краткосрочного периода в отличие от долгосрочного фирма имеет минимальную свободу маневрирования. Она не в состоянии за это время даже увеличить выпуск продукции в соответствии с возросшим потре-

бительским спросом. Для этого фирма должна увеличить закупки сырья, ввести, возможно, сверхурочные работы, а также нанять дополнительных рабочих. Даже после этого должно пройти какое-то время, прежде чем фирма начнет выпускать дополнительную продукцию. Следовательно, в течение краткосрочного периода увеличение спроса может быть удовлетворено лишь за счет запасов готовой продукции.

Долговременный период – период, в течение которого цены на ресурсы успевают приспособиться к ценам на товары таким образом, что в экономике существует оптимальный объем производства при полной занятости. В масштабах долговременного периода производители имеют возможность свободного входа и в отрасль и выхода из нее. Кроме этого, они располагают достаточным временем для того, чтобы изменить количество всех используемых для производства продукции ресурсов. В этом периоде все издержки производителей являются переменными, поскольку скачки постоянных издержек принимают непрерывный характер, включаясь в одну из составляющих переменных издержек.

В рамках долгосрочного периода, времени достаточно для внесения изменений во все факторы производства, поэтому все такие факторы становятся переменными, включая и производственный капитал. Длительный период позволяет скорректировать все возможные направления экономической деятельности: повышение общей эффективности производства, снижение затрат, роста доходности, в том числе, например, за счет экономии на постоянных издержках.

Продолжительность долгосрочного периода, следовательно, такова, что фирма имеет возможность пересмотреть все стороны своей политики. Таким образом, долгосрочный период – это такой промежуток времени, в течение которого фирма может изменить все факторы производства, используемые для изготовления продукта.

Кроме того, долгосрочный период характеризуется также изменением числа функционирующих в отрасли фирм, поскольку в течение этого времени преодолеваются барьеры для входа и выхода из отрасли. Фирмы с высокими издержками производства не смогут продавать свою продукцию по равновесным ценам и поэтому будут вынуждены уйти из отрасли. Напротив, преуспевающие фирмы будут расширять выпуск, привлекая тем самым производителей из других отраслей.

Примером долгосрочного периода может служить поведение конкурентной фирмы в соответствующем временном интервале (рис. 19.1).

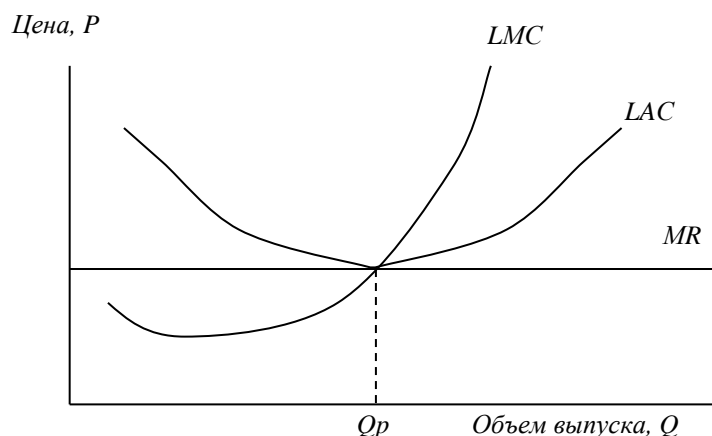


Рис. 19.1. Положение равновесия конкурентной фирмы в долговременном периоде.

Из рис. 19.1 следует, что в долговременном периоде цена и предельный доход совершенно конкурентной фирмы установятся на уровне средних общих издержек. То есть ее формализованное выражение равенства будет выглядеть как $MR = P = AC = MC$. Это равенство предполагает определенные выгоды. Здесь экономика конкурентных цен действует таким образом, что ограниченные ресурсы, имеющиеся в обществе, распределяются и используются с наивысшим эффектом, а потребности членов общества удовлетворяются с максимальной рациональностью.

Считается, что только конкурентное равновесие обеспечивает полную эффективность распределения ресурсов при невозможности изменения структуры совокупного объема общественного производства, давая обществу чистую выгоду. В этом случае производственная эффективность обуславливается оптимальным составом продукции, а ее объем — обеспечивается наименее дорогостоящим способом.

Особое значение этого периода в экономической теории состоит в том, что в течение него фирма сталкивается с ситуациями, в которых она должна решить, входить или не входить ей в новую отрасль, расширять или сокращать масштабы предприятия, перемещать, модернизировать или реорганизовывать производство.

Что касается долговременного отраслевого предложения, то оно отражает соотношение между ценой и предлагаемым объемом товаров для всех случаев, в рамках которых отрасль находится в состоянии равновесия. На рис. 19.2 представлены основные виды такого равновесия: отрасли с убывающими, неизменными, возрастающими издержками, а также с различной комбинацией процессов.

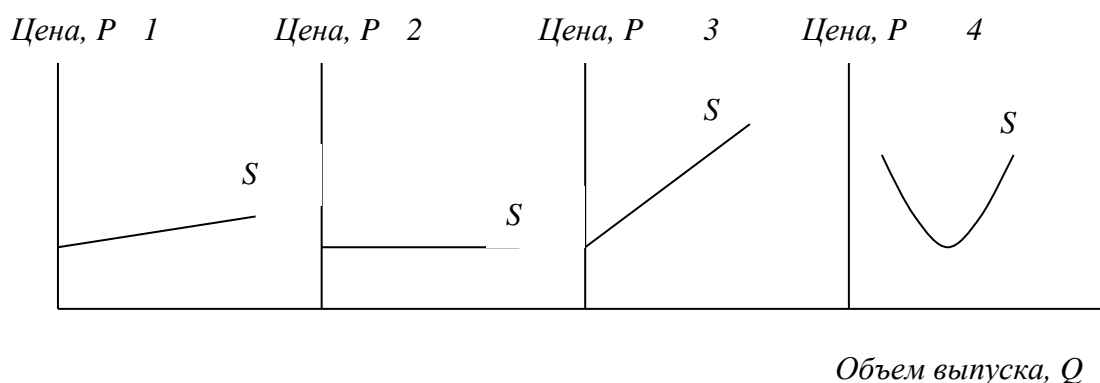


Рис. 19.2. Долговременное отраслевое предложение: 1 – с убывающими издержками; 2 – с постоянными издержками; 3 – с возрастающими издержками; 4 – с различной комбинацией процессов

Поскольку в долгосрочном периоде все издержки выступают как переменные, хозяйствующий субъект сталкивается с эффектом масштаба. Различные виды эффекта масштаба можно проследить на примере рис. 19.3.

Издержки на единицу, продукции, AC

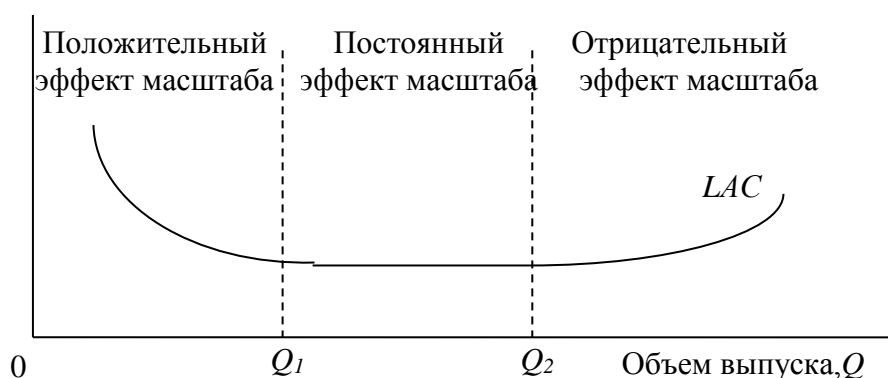


Рис. 19.3. Эффект масштаба при различном поведении кривых долгосрочных общих издержек

В качестве комментария к рисунку 19.3 отметим, что в зоне положительного эффекта масштаба фирма расширяется, увеличивает объем выпуска, общие издержки, однако при этом объем выпуска растет опережающими темпами по отношению к общим издержкам производства. Как результат средние издержки на единицу выпуска снижаются.

В зоне постоянного эффекта общие издержки растут теми же темпами, что и объем выпуска. В итоге средние общие издержки не меняются, что характеризуется горизонтальной прямой на отрезке $Q_1 - Q_2$.

Наконец, в зоне отрицательного эффекта общие издержки растут более быстрыми темпами по отношению к объему производства. В итоге средние общие

издержки растут. Отрицательный эффект связан с тем, что крупной фирмой очень сложно управлять, в результате чего возникают непредвиденные потери, влияющие на общий результат.

Краткосрочный период – период, в течение которого производители товаров в состоянии изменить часть применяемых ресурсов. В масштабах этого периода предприятие имеет и постоянные и переменные ресурсы. Большинство экономистов склоняются к такому объяснению краткосрочного периода: отрезок времени в деятельности предприятия, в течение которого невозможно изменить хотя бы один производственный фактор. Критерием определения краткосрочного периода является ограниченность, а в ряде случаев невозможность, входа в отрасль новых предприятий и выхода их из нее. В рамках данного периода предприятие может только изменять объем выпуска, варьируя загрузкой производственных мощностей и регулированием рабочего времени. Другие возможности предприятия либо строго ограничены, либо совершенно отсутствуют.

При этом фирма может изменить интенсивность использования ресурсов за счет варьирования ими. Таким образом, одна часть ресурсов фирмы является переменной (VC), другая часть – постоянной (FC). Соответственно одна часть издержек образует постоянные издержки, другая – переменные. Отличительной особенностью краткосрочного периода является действие закона убывающей предельной производительности переменного фактора производства при постоянном фиксированном объеме использования капитала.

Закон убывающей предельной производительности утверждает, что с ростом использования какого-либо производственного фактора, при неизменности остальных, рано или поздно достигается такая точка, в которой дополнительное применение переменного фактора ведет к снижению относительного и далее абсолютного объемов выпуска продукции.

Факторы производства используются в производстве только тогда, когда их производительность представляет собой положительную величину. Если обозначить предельный продукт в денежном выражении через MRP , а предельные издержки через MRC , то правило использования ресурсов может быть выражено равенством:

$$MRP = MRC.$$

Действие закона убывающей предельной производительности можно проследить на графике (рис. 19.4).

Произвольно разделим кривую общего продукта на несколько отрезков: OB , BC , CD . На отрезке OB возьмем точку A , в которой общий продукт (OM) равен переменному фактору (OP).

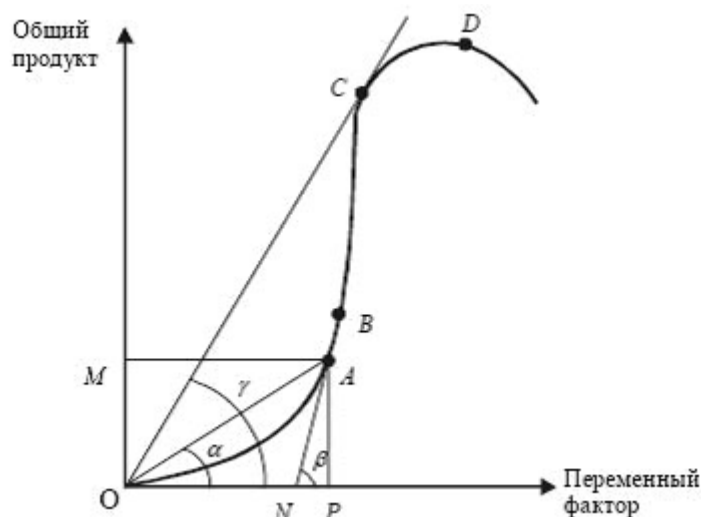


Рис. 19.4. Динамика общего продукта ($OABCB$) под действием закона убывающей предельной производительности

Соединим точки O и A и получим OAP , угол которого из точки координат графика обозначим α . Отношение AP к OP – средний продукт, он же $\text{tg } \alpha$.

Проведем касательную к точке A . Ось переменного фактора она пересечет в точке N . Сформируется APN , где NP – предельный продукт, он же $\text{tg } \beta$.

На OB $\text{tg } \alpha < \text{tg } \beta$, что означает, что средний продукт растет медленнее предельного. Следовательно, имеется возрастающая отдача от переменного фактора и закон убывающей предельной производительности своего действия не проявляет.

На отрезке BC рост предельного продукта сокращается на фоне продолжающегося роста среднего продукта. В точке C предельный и средний продукт равны друг другу и оба равны γ . Таким образом, начал проявляться закон убывающей предельной производительности.

На отрезке CD средний и предельный продукты сокращаются, причем предельный – быстрее среднего. Общий продукт при этом продолжает расти. Здесь действие закона проявляется в полной мере.

За точкой D , несмотря на рост переменного фактора, начинается абсолютное сокращение даже общего продукта.¹

Краткосрочный период слишком короткий, чтобы предприятие смогло изменить свои производственные мощности, но достаточно продолжительный для изменения степени интенсивности использования этих фиксированных мощностей.

Следует обратить внимание на различия в динамике издержек в краткосрочном и долгосрочном периодах. В краткосрочном периоде затраты переменных факторов могут быть изменены, тогда как затраты постоянных фак-

¹ Цит. по: Закон убывающей предельной производительности / URL://http://be5.biz/ekonomika/esai/15.htm

торов являются фиксированными. При оптимизации переменного фактора издержки могут сократиться, но в процессе его наращивания издержки возрастут в силу действия закона убывающей отдачи.

В долгосрочном периоде все факторы становятся переменными. Товаро-производитель располагает временем для усовершенствования производства, замены факторов на более прогрессивные виды. За счет этого достигается минимизация издержек. Однако в этом периоде на издержки влияет эффект масштаба. Как мы видели, возникает экономия от масштаба, долгосрочные средние издержки сокращаются и, напротив, при отрицательной экономии от масштаба они возрастают.

В течение краткосрочного периода фирма имеет минимальную свободу маневрирования. Она не в состоянии даже увеличить выпуск продукции в соответствии с возросшим потребительским спросом. Для этого фирма должна увеличить закупки сырья, ввести сверхурочные работы или нанять дополнительных работников. Даже после этого пройдет какое-то время, прежде чем фирма начнет выпускать дополнительную продукцию. Следовательно, в течение краткосрочного периода увеличение спроса может быть удовлетворено лишь за счет запасов готовой продукции.

Предполагается также, что возможности свободного доступа новых фирм в отрасль в краткосрочный период весьма ограничены, вследствие чего число фирм на отраслевом рынке остается постоянным.

19.2. СРАВНИТЕЛЬНАЯ СТАТИКА

Экономические явления и процессы, происходящие в долгосрочном и краткосрочном периодах, могут исследоваться в состоянии динамики и статике. В экономической теории разделение статического и динамического анализа впервые было обосновано Кларком. Статическим он называл состояние общества, при котором все время производятся одни и те же количества одних и тех же благ одними и теми же способами. К этому состоянию общество стремится под давлением сил конкуренции.

В реальности общественное производство находится в динамике, поскольку происходят рост населения, капитала, изменение и деформация потребностей, смена техники и технологии производства, организации труда. В результате экономические переменные испытывают определённые колебания.

Большой вклад в развитие проблем экономической динамики внес Н.Д. Кондратьев. Эта тематика наиболее полно отражена в его работе «Основные проблемы экономической статики и динамики», впервые увидевшей свет лишь в 1991 г. (предварительные ее эскизы были опубликованы в 1931 г.). Здесь развиты идеи, касающиеся методологии исследования экономических

процессов в системе типа Вальраса. Однако Н.Д. Кондратьев не отказывался от равновесного подхода. Именно обратимые изменения элементов экономического процесса, их подверженность колебаниям и составляют суть закономерностей циклической динамики. Циклическим колебаниям подвержены не только экономические, но и социальные, и политические явления.

Эти идеи о статике и динамике реализованы в теории о трёх основных «концентрах» (концентрических кругах) на рынках товаров, труда и капитала. На рынке труда центральный элемент – заработная плата, на рынке капитала – процент, в конечном итоге рынки труда и капитала связаны с рынком товаров.

Очерченная система концентров испытывает постоянные колебания. В рамках первых двух концентров закон больших чисел влечет экономическую систему к состоянию равновесия. Поэтому закономерности первого и второго концентров относятся к области статики. Третий концентр (факторы и организация производства) относится к области динамики: рост населения, накопление капитала, знаний, технический прогресс. Эти факторы оказывают возмущающее воздействие на первые два концентрира, что выводит общественное производство в неравновесный характер. Равновесие нарушается, но затем по закону больших чисел восстанавливается на новом, более высоком уровне.

Разные концентры порождают колебания разной длительности: колебания на уровне равновесия между спросом и предложением (первый концентр) образуют основу малых циклов; колебания размеров производства и доходов (второй концентр) служат причиной циклов средней продолжительности; сдвиги в общем уровне развития производства (третий концентр) порождают большие циклы.

Отсюда вытекает, что фактор времени в статических моделях роли не играет, поэтому они представляются наиболее удобными для экономического анализа. Они, по сути, иллюстрируют мгновенные состояния динамических процессов, сравнение таких мгновенных состояний и является предметом исследования метода сравнительной статики. При многих своих недостатках этот метод представляет собой относительно более простой аналитический инструментарий для описания и исследования многих реальных экономических процессов. Поэтому он завоевал популярность у многих исследователей-аналитиков.

Метод сравнительной статики можно проиллюстрировать анализом сдвига равновесия (рис. 19.5).

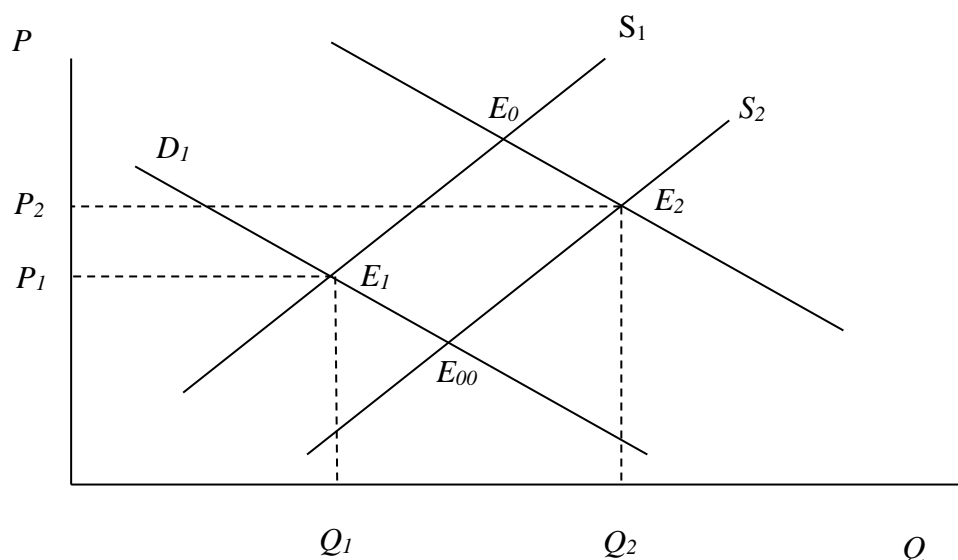


Рис. 19.5. Равновесные состояния спроса и предложения и их сдвиги

Анализ сдвига равновесия, показанный на рис. 19.5, где линии спроса и предложения имеют нормальный, соответственно отрицательный и положительный наклон в состояниях D_1S_1 и D_2 . В этих состояниях сдвиг линии спроса приводит к росту равновесной цены с P_1 до P_2 при одновременном увеличении равновесных объемов с Q_1 до Q_2 . Соответственно сдвиг линии предложения влево ведет к повышению равновесной цены при одновременном сокращении равновесного объема. Однако, когда мы начинаем комбинировать оба состояния, мы можем получить различные варианты сдвига равновесия в результате одновременного сдвига линий спроса и предложения. Например, равновесие сместиться в положение E_0 при D_2S_1 и в точку E_{00} при D_1S_2 .

Метод сравнительной статики ориентирован на три периода: мгновенный, короткий и длительный. В мгновенном периоде все факторы производства рассматриваются как постоянные. В коротком периоде одна группа факторов рассматривается как постоянная, а другая как переменная. В третьем периоде все факторы производства рассматриваются как переменные.

В мгновенном периоде рыночный агент лишен возможности приспособить объем предложения к объему спроса, поскольку количество производственных ресурсов строго заданы. Однако тот факт, что количество товара фиксировано совсем, не означает, что оно обязательно должно быть продано. Здесь есть два состояния. Первое, если товар пользуется спросом или не подлежит длительному хранению, предложение на графике будет перпендикулярно оси абсцисс. В этом случае равновесная цена определяется исключительно спросом, совпадает с ценой спроса, а объем продаж не зависит от функции спроса (рис. 19.6).

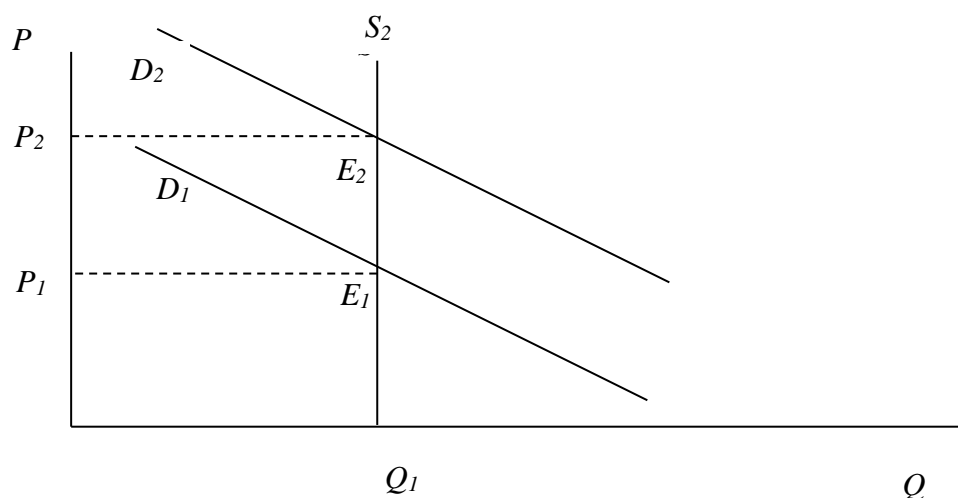


Рис. 19.6. Равновесие в мгновенном периоде, определяемое исключительно спросом.

В случае, когда товар может быть сохранен, продажи осуществляются достаточно длительно, то линия предложения меняет вид. В начальном периоде она имеет положительный наклон, затем переходит в вертикальное состояние. На рисунке 19.7 При цене P_0 продавец предложит к продаже весь объем товара Q_1 . Такая же ситуация сложится и во всех остальных случаях, когда цена будет выше этого уровня (P_0), например P_1 . В тоже время при цене ниже P_0 , например P_2 , объем предложения составит Q_2 . Тогда часть товара окажется не проданным (количество товара в размере $Q_1 - Q_2$). Оно может быть реализовано либо по бросовым ценам, либо отложено на хранение до лучших времен (рис. 19.7).

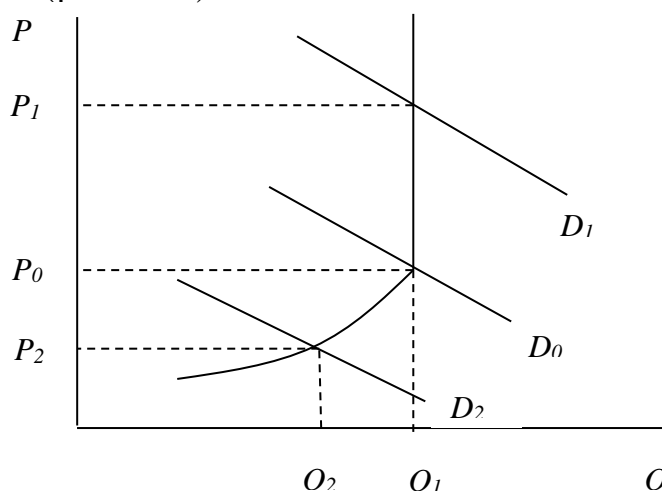


Рис. 19.7. Равновесие в мгновенном периоде, определяемое возможностями предложения.

В течение короткого периода неизменными считаются производственные мощности предприятия, но их использование, а значит, и объем продукции могут изменяться за счет изменения объема использования переменных факторов: отработанного времени, численности работников, расхода сырья, материалов. Однако эти изменения не могут выходить за пределы производственной мощности предприятия. В коротком периоде кривая предложения также состоит из двух сегментов. Первый, имеющий положительный наклон, ограничен имеющимися производственными мощностями Q_1 . Второй участок кривой предложения имеет вертикальный вид. Невозможность выйти за пределы производственной мощности, определяет ценовые характеристики обмена. До границы Q_1 равновесный объем и цена определяются взаимодействием спроса и предложения, а за ее пределами – цена определяется спросом, а объем предложения – размером производственных мощностей (рис. 19.8).

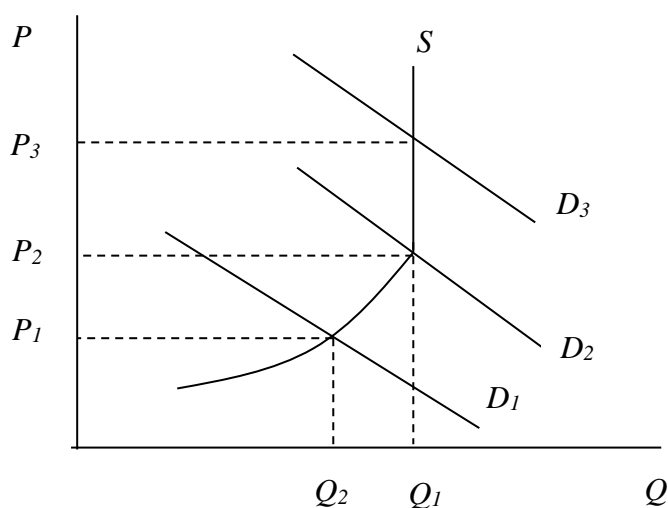


Рис. 19.8. Равновесие в коротком периоде,

Наконец, в длительном периоде производитель может не только варьировать интенсивность использования производственных мощностей, но и изменять их размеры, то есть управлять масштабами производства. На рис. 19.9 представлены три ситуации, возможные в длительном периоде. В первом случае, когда рост объемов выпуска происходит при неизменных затратах, равновесная цена не меняется (P_E). Во втором случае, когда рост объема выпуска сопровождается увеличивающимися затратами, например, за счет роста цен на, равновесная цена также растет (в нашем случае с P_1 до P_2). В третьем случае, когда изменение объема выпуска связано со снижением цены,

например на используемые ресурсы, равновесная цена также снижается с E_1 до E_2 .

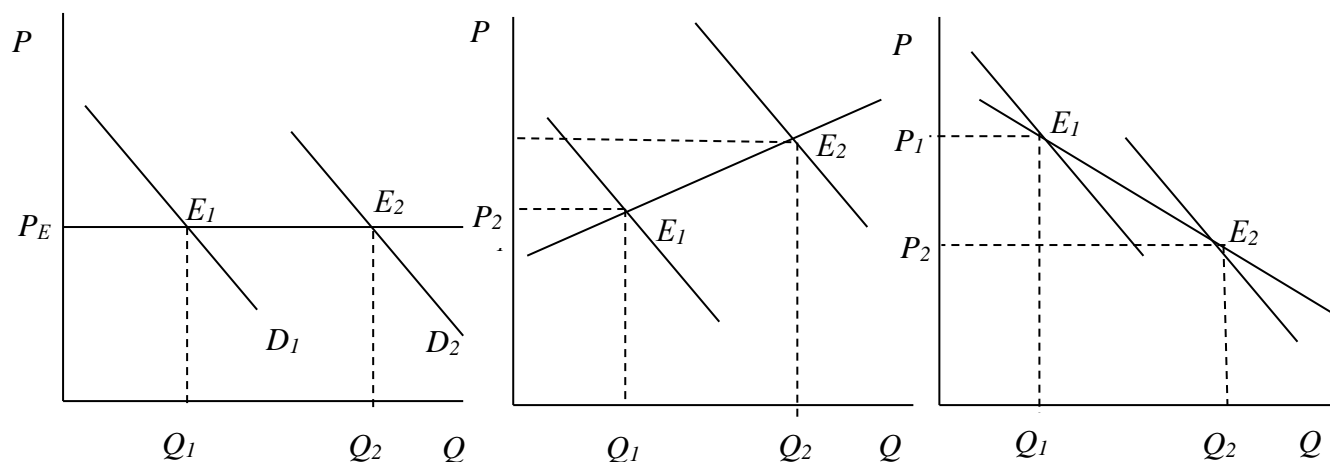


Рис. 19.9. Равновесие в длительном периоде,

Различие ситуаций равновесия в рамках сравнительной статики рынка важно при оценке уровней цен в различных его сегментах. Например, высокие цены на продовольствие в России оказываются близкими к равновесным, если рассматривать их с точки зрения короткого периода, когда производственные мощности агропромышленного комплекса фиксированы и задействованы полностью. Однако ситуация с ценами представляется завышенной с позиций длительного периода, в течение которого возможен рост мощностей, введение в пользование новых земельных площадей, активная смена сельскохозяйственной технологии.

Главный постулат статического анализа заключается в том, что в течение рассматриваемого временного интервала ресурсно-технологические возможности и потребности общества не изменяются. В соответствии с этим основными задачами экономической статики являются оптимальное распределение разнообразных ресурсов между возможными направлениями их использования, анализ структуры и взаимосвязей народного хозяйства, достижение общей пропорциональности и сбалансированности экономики. Эти задачи, решаемые с помощью статических моделей, занимают важное место в науке и практике. Изучение статических моделей необходимая часть знания на пути к исследованию более сложных динамических моделей экономики.

19.3. ЗАКОН ЗАМЕЩЕНИЯ: ПОКАЗАТЕЛИ ЭЛАСТИЧНОСТИ ЗАМЕЩЕНИЯ

Методология анализа сравнительной статики рынка в современных условиях получила развитие и несколько модифицировалась. Современные

неоклассические теории построены преимущественно на издержках замещения. Они предполагают, что издержки замещения имеют свойство возрастать, а не быть постоянными, так как в отрасли, расширяющейся за счет остальных, производство каждой последующей единицы товара сопряжено с отказом от выпуска все большего объема продукции в других отраслях (в полном соответствии с законом убывающей доходности).

Чтобы количественно определить объем одного блага, которым потребитель готов пожертвовать ради другого блага, используется мера, называемая предельной нормой замещения (трансформации).

Предельная норма замещения (*MRS – Marginal Rate of Substitution*) – количество одного товара, от производства которого производитель должен отказаться для производства каждой дополнительной единицы другого товара.

Предельная норма замещения одного блага другим сменила понятие «предельная полезность». Тем самым закон убывающей предельной полезности был дополнен принципом снижающейся предельной нормы замещения. Уменьшение предельной нормы замещения является важной характеристикой не только потребительских предпочтений, но и открывает новые возможности в производстве.

Со стороны потребителя увеличение полезности от приобретения одного товара уравнивает снижение потребления другого товара. Как следствие такие замещения обеспечивают одинаковый уровень полезности на каждую единицу денежных затрат личного бюджета. Увеличивая полезность собственных денежных расходов, рациональный покупатель стремится уравновесить цены взаимно замещаемых товаров. Именно цены и позволяют уравновесить пропорции взаимного замещения товаров. Отсюда – предельная норма замещения одного товара другим должна быть равна отношению цен взаимно замещаемых товаров.

Со стороны производителя ситуация видится несколько иной, поскольку здесь предельная норма замещения акцентирована на рациональном использовании ресурса для оптимизации объема выпуска и цены реализации. Она зависит от характера издержек.

Расчет предельной нормы замещения осуществляется по формуле:

$$MRS = \frac{Q_2 - Q_1}{q_2 - q_1},$$

где: Q_1, Q_2 – предыдущий и последующий объемы производства одного товара; q_1, q_2 – предыдущий и последующий объемы производства другого товара.

В условиях постоянных издержек предельная норма замещения – величина постоянная. В качестве примера возьмем ситуацию, в которой два производителя каждый производят два товара: пшеницу и уголь (табл. 19.1).

Таблица 19.1

Предельная норма замещения в различных производственных условиях
(постоянные издержки)

1-й производитель			2-й производитель		
Пшеница	Уголь	<i>MRS</i>	Пшеница	Уголь	<i>MRS</i>
1200	0	-	200	0	-
960	160	1,5	160	80	0,5
720	320	1,5	120	160	0,5
480	480	1,5	80	240	0,5
240	640	1,5	40	320	0,5
0	800	1,5	0	400	0,5

В нашем примере у первого и второго производителей *MRS* различна, поскольку условия замещения ресурсов отличаются. Для первого производителя она равна 1,5 и для второго – 0,5. Это означает, что первый производитель должен отказаться от 1,5 единиц пшеницы для высвобождения ресурсов, достаточных для производства одной дополнительной единицы угля. Для второго производителя этот показатель более благополучный – всего 0,5 единиц пшеницы на 1 т угля.

В реальной экономике более предпочтительной является ситуация с возрастающими издержками, но не исключается возможность и убывающих издержек, особенно в случае масштабного наращивания производства (табл. 19.2).

Таблица 19.2

Предельная норма замещения в различных производственных условиях
(возрастающие и убывающие издержки)

1-й производитель			2-й производитель		
Пшеница	Уголь	<i>MRS</i>	Пшеница	Уголь	<i>MRS</i>
1200	0	-	200	0	-
1050	160	0,9	140	80	0,7
850	320	1,2	90	160	0,6
600	480	1,5	50	240	0,5
300	640	1,8	20	320	0,3
0	800	1,9	0	400	0,2

Когда в экономике проявляется эффект возрастающих издержек, производство каждой дополнительной единицы угля обходится все дороже и дороже. Первоначально добыча 1 т угля первым производителем требовала такого количества труда, при помощи которого можно было произвести 0,9 т пшеницы, затем количество затрат постепенно увеличивалось – 1,2 т, 1,5 т, 1,8 т и, наконец, – 1,9 т.

У второго производителя мы наблюдаем совершенно противоположную ситуацию. Каждая последующая тонна добытого угля дается все с меньшими издержками.

Приведенные примеры показывают, что основным вопросом производства является вопрос правильной комбинации ресурсов, при которой уровень выпуска продукции будет оптимальным, то есть, приносящим наибольшую прибыль.

Оптимизация выпуска ставит вопрос соотношения затрат замещающих друг друга факторов производства. Он может быть решен при помощи эластичности замещения.

Эластичность замещения – соотношение затрат замещающих друг друга ресурсов (факторов производства) при неизменном объеме выпуска продукции. Это своеобразный коэффициент, показывающий степень эффективности замещения одного ресурса другим.

Эластичность замещения характеризует наклон изоквант. Более крутой наклон изокванты показывает что, при увеличении количества одного ресурса (например, труда) на единицу, нужно будет отказаться от нескольких единиц другого ресурса (например, капитала) для сохранения данного уровня производства. Изокванты могут иметь различную конфигурацию (рис. 19.10).

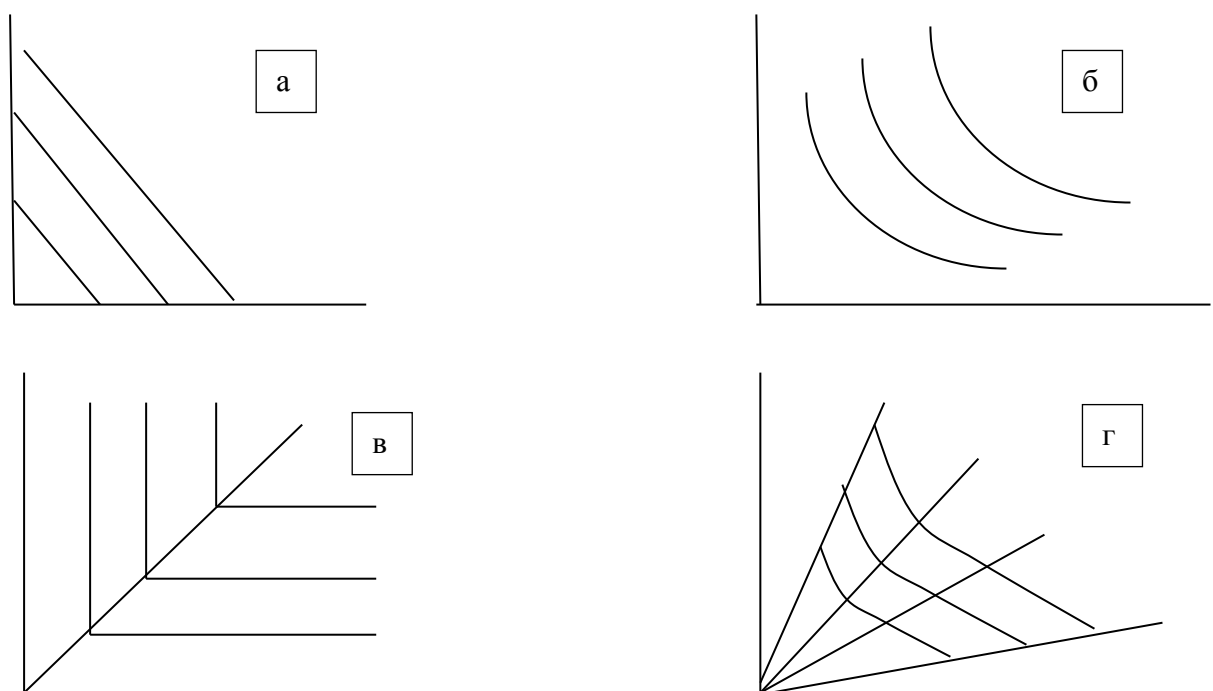


Рис. 19.10. Возможные формы изоквант

Представленные на рис. 19.10 изокванты характеризуют различные формы функций. Они могут быть линейными (а), непрерывными (б), с бесконечной эластичностью замены (в), жесткой дополняемостью ресурса.

В случае (а) линейная изокванта имеет нулевую «кривизну» и, соответственно, бесконечную эластичность замены. Случай (б) отражает зависимости, характерные для производственной функции Кобба–Дугласа, соответственно эластичность замены здесь равна единице. В случае (в) известен лишь один технически эффективный способ производства. Такую изокванту иногда называют изоквантой леонтьевского типа. Она имеет нулевую эластичность замены. Ресурсы в ней должны использоваться в заданной пропорции и не могут заменять друг друга. Наконец, в случае (г) показана ломаная изокванта, предполагающая наличие нескольких методов производства. Изокванта подобной конфигурации используется в линейном программировании. Она реалистично представляет производственные возможности современных производств.

Предельная норма замещения характеризует связь составляющих потребительского набора.

Эластичность замещения показывает, на сколько процентов должно увеличиться количество одного блага для того, чтобы потребитель не почувствовал потерю одного процента другого блага.

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

1. Краткосрочный и долгосрочный периоды в экономическом анализе:
 - время в экономическом анализе;
 - характеристика долгосрочного периода;
 - характеристика краткосрочного периода;
 - поведение производителя в краткосрочном и долгосрочном периодах;
 - динамика общего продукта под действием закона убывающей предельной производительности.
2. Метод сравнительной статики в экономическом анализе:
 - статика и динамика;
 - параметры равновесия в различных статичных условиях;
 - особенности равновесия в длительном периоде;
 - предельная норма замещения и ее роль в экономическом анализе;
 - функция замещения;
 - эластичность замещения.

Рекомендуемая литература

Краткосрочный и долгосрочный периоды деятельности фирмы / URL://
<http://economy-ru.info/info/160497/>

Предельная норма замещения. Эластичность замещения / URL://
<http://studopedia.info/5-63540.html>

Худокормов А.Г. Экономическая теория: новейшие течения Запада: учеб. пособие для студентов вузов. М., 2012.

Эластичность замещения факторов производства и равновесный рост / URL://
http://economicus.ru/site/grebenikov/E_Macro/chap14/14_2/14_2_7.html.

Темы рефератов и докладов

1. Деятельность конкурентной фирмы в долгосрочном периоде.
2. Экономический анализ издержек производства.
3. Диагностика экономики России методом сравнительной статики.
4. Действие закона замещения в хозяйственной практике.
5. Эластичность замещения в повышении конкурентоспособности предприятия.

Термины и понятия

Бесконечная эластичность замены	Мгновенный период
Бесконечная эластичность замены	Норма замещения
Долгосрочный период	Нулевая эластичность замены
Единичная эластичность замены	Предельная норма замещения
Закон замещения	Сдвиг равновесия
Замещение	Сравнительная статика
Концентры	Фактор времени
Краткосрочный период	Экономическая динамика
Закон убывающей предельной производительности	

Контрольные вопросы и задания

1. Дайте определение краткосрочному и долгосрочному экономическим периодам.
2. Что утверждает закон убывающей предельной производительности?
3. Как выгладит правило использования ресурсов?
4. В чем смысл теории трёх основных «концентров» (концентрических кругов)?
5. Чем объясняется невозможность выхода за пределы производственной мощности предприятия в краткосрочном периоде?
6. Сформулируйте закон замещения.
7. Воспроизведите формулу предельной нормы замещения.
8. Нарисуйте изокванты: линейные, непрерывные, с бесконечной эластичностью замены, с жесткой дополняемостью ресурса.

9. Объясните, почему ломаная изокванта предполагает наличие нескольких методов производства

10. Как изменятся цена и объем продаж нормального товара (объем спроса на который возрастает при увеличении дохода потребителей) при одновременном повышении доходов покупателей и внедрении ресурсосберегающих технологий в производство: А – объем продаж сократится, цена вырастет; Б – объем продаж вырастет, цена может и сократиться, и вырасти, и остаться неизменной; В – цена вырастет, объем продаж может и сократиться, и вырасти, и остаться неизменным; Г – объем продаж сократится, цена может и сократиться, и вырасти, и остаться неизменной.

11. Охарактеризуйте положение формы покупающей труд на рынках совершенной конкуренции в краткосрочном периоде если цена готовой продукции вырастет: А – увеличит спрос на труд; Б – уменьшит спрос на труд; В – сохранит спрос на труд неизменным; Г – возможно любое из названных решений.

12. Общие затраты фирмы (с учетом нормальной прибыли) на рынке совершенной конкуренции в долгосрочном периоде зависят от ее выпуска как: $TC(q) = q^3 - 14q^2 + 59q$. Определите, сколько фирм будет действовать на рынке в долгосрочном равновесии, если объем рыночного спроса зависит от цены как $Q_d = 590 - 10P$.

13. На рассмотрение представляется следующий инвестиционный проект: сумма первоначальных инвестиций составляет 100 тыс. долл.; цена капитала – 15% в год; расчетный срок длительности инвестиционного проекта – 5 лет; по истечении пяти лет остаточная стоимость оборудования составит 80 тыс. долл.; первый транш чистой выручки будет получен через год после начала инвестиционного проекта, суммы чистой выручки в течение пяти лет действия инвестиционного проекта предполагаются одинаковыми. Определите минимальную сумму ежегодной чистой выручки, при которой инвестиционный проект окажется эффективным.

20. ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ

Формирование рыночной среды является для России проблемой номер один. Сложность перехода заключается в том, что навыки рыночного хозяйствования приходится приобретать по ходу реформ.

Экономическое возрождение России связывают с развитием предпринимательства. Его становление должно способствовать развитию рыночных отношений в стране.

Основные вопросы темы

1. Общие представления о хозяйственном механизме.
2. Рыночная система хозяйствования.
3. Предпринимательская деятельность как объект анализа.

20.1. ОБЩИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О ХОЗЯЙСТВЕННОМ МЕХАНИЗМЕ

Хозяйственный механизм является центральной проблемой экономической политики всех государств. Разницу составляет лишь степень, на какой находится то или иное государство в своем экономическом развитии: одни страны решают проблему развития хозяйственного механизма, другие – вопросы улучшения социального положения членов общества, третьи – проблемы воспроизводственной динамики.

Механизм (от греческого – машина) – это система элементов, предназначенная для преобразования движения индивидуальных интересов в требуемые движения интересов общества через экономический рост.

Хозяйственный механизм означает определённый способ организации и функционирования экономической жизнедеятельности страны, отрасли, предприятия.

Хозяйственным механизмом называется совокупность организационных структур и конкретных форм хозяйствования, методов управления и правовых норм, с помощью которых общество использует экономические законы с учетом складывающейся исторической специфики.

Организационные структуры хозяйствующих субъектов выбираются в соответствии с функциями предприятия или организации, особенностями их деятельности, номенклатурой продукции и услуг, спецификой рынка и др.

Организационная структура – это логическое соотношение уровней управления и функциональных структур, организованных таким образом, чтобы обеспечить эффективное достижение целей.

В организационные структуры предприятий входит ряд подсистем, ими являются: стратегическое управление; управление маркетингом; управление производством; управление персоналом; управление финансами; управление развитием производства.

Структура управления – это организационная форма построения аппарата управления, которая характеризует состав и соподчиненность подразделений управления и должностных лиц, сформированные исходя из целей функционирования предприятия.

Функция управления – это конкретный целенаправленный вид управленческой деятельности, обусловленный разделением труда в аппарате управления.

Юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ (в том числе акционерных), производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Методы управления хозяйствующими субъектами подразделяются на экономические, административные, социально-психологические.

Правовые нормы, на основании которых хозяйствующие субъекты осуществляют свою деятельность, устанавливаются государством. Это налоговое, таможенное, трудовое, экологическое законодательство и т.п.

Хозяйственный механизм не существует вне деятельности людей.

Экономические теории, рассматривающие хозяйственный механизм, сформировались на основе двух подходов: 1) рыночного решения проблем хозяйствования и 2) государственного регулирования экономики.

Начало исследований хозяйственного механизма следует отнести к изысканиям классической школы. Она не имела отдельной теории хозяйственного механизма, однако занималась инструментарием хозяйственного механизма в системе факторов роста национального богатства. В центре механизма хозяйствования у классиков действует «экономический человек», преследуя собственный интерес он способствует общей выгоде. Отсутствуют излишние ограничения со стороны государства, процветает свободная торговля, прирост богатства определяется производительностью факторов производства, а источником богатства рассматривалось накопление, т.е. инвестирование, которое приводит к возрастанию индивидуальных капиталов, и, в конечном счете, – к общественному богатству. При этом здесь действуют такие инструменты как выпуск банкнот, охрана труда, забота о безопасности граждан и другие. Они являются полезными действиями государства, при помощи которых действует сам механизм регулирования экономики.

Возникновению рыночной экономики сопутствовали теории, которые отвергали необходимость участия государства в экономических процессах. Провозглашенный принцип свободы торговли оставлял государству пассивную роль в экономической жизни стран, чья экономика основывалась на капиталистическом способе производства.

Неоклассическое направление (А. Маршалл, Дж. Б. Кларк, А. Пигу) развивает идею оптимальной рыночной системы, рассматриваемой как совершенный саморегулирующийся механизм, позволяющий наилучшим образом использовать все производственные факторы.

В основу хозяйственного механизма здесь положены изменения рыночных цен. Свободная конкуренция через рыночные цены, как элемент экономического роста, обеспечивает состояние оптимальности (общее равновесие), создавая условия для получения максимальной полезности. В соответствии с этим, моделировались механизмы регулирования экономики исходя из полноты информации хозяйствующих субъектов об условиях в области предложения и спроса, технических возможностях производства на всех рынках.

Поскольку неоклассическая теория представлена, преимущественно неолиберальной и монетаристской доктринами, то следует отметить, что на протяжении ряда перестроечных лет монетаристскую доктрину активно использовало российское правительство.

Особенность данной концепции заключается в том, что она рассматривает ограниченный круг инструментов хозяйственного механизма, главным образом деньги.

В основе ее представлений лежит убеждение, что в самой сущности рыночной, капиталистической системы хозяйствования заложены механизмы, приводящие это хозяйство в равновесие при полном использовании всех ресурсов. Даже при наличии внешних возмущений рыночная экономика может эффективно амортизировать их последствия. Рыночные силы гарантируют, что при отсутствии вмешательства извне экономика возвращается в состояние естественного равновесия под действием законов спроса и предложения.

Пределы экономического роста в этой системе определяются не ограниченностью спроса, а производственными возможностями. Механизм капиталистического рынка обеспечивает их полное использование.

До недавнего времени все экономические явления, в том числе и хозяйственный механизм, рассматривались с точки зрения законов линейной перспективы. Этот факт позволял прогнозировать будущее состояние экономики, проектировать этапы дальнейшего экономического развития общества.

В настоящее время мировая экономическая наука опирается на действие нелинейных законов, системный анализ и принцип диалектики.

Основным смыслом данного подхода является понимание любого явления и процесса как самоорганизующейся системы, живущей по нелинейным законам. Одна из наиболее характерных особенностей нелинейных систем – нарушение принципа суперпозиции. Принцип суперпозиции это принцип наложения. Суперпозиция – допущение, согласно которому, если составляющие сложного процесса воздействия взаимно не влияют друг на друга, то

регулирующий эффект будет представлять собой сумму эффектов, вызываемых каждым воздействием в отдельности.

Идеей системности является понимание системы как целого и части. В качестве целого система имеет автономность, независимость, связанность и внутреннюю замкнутость от среды, которую образуют предметы, связанные с системой, и посредством этой связи, оказывающие на нее влияние. Как часть целого, она принадлежит к более крупной системе.

Принцип диалектики нацеливает на рассмотрение явлений и процессов в той последовательности, в которой они в самой жизни возникали, развивались и сменялись одни другими.

Развитие экономического регулирования, т.е. хозяйственного механизма, следует рассматривать и как явление, и как процесс. Это позволяет выяснить: его сущность, содержание, субъекты и объекты, элементы единого хозяйственного механизма, процесс его формирования и взаимодействия субъектов в системе развития отношений по регулированию экономики.

С позиции экономического явления процесс регулирования экономики осуществляется определенными хозяйствующими субъектами, к которым следует отнести государство, регионы, предприятия, домашние хозяйства и индивидов. Эти субъекты направляют свое влияние на конкретный объект.

Отношения, в которые вступают хозяйствующие субъекты, имеют сложную структуру и являются основным объектом хозяйственного механизма. Эти отношения распределяются на социально-экономические и организационно-правовые. Экономические отношения имеют свой предмет: структура собственности, факторы накопления капитала, цены, условия конкуренции, денежное обращение и пр. Экономические отношения взаимосвязаны с социальными отношениями: финансирование предприятий, выполняющих социальные обязательства и пр.

Отношений собственности являются основными для любой социально-экономической системы. Преимущество рынка обеспечивается отношениями частной собственности.

Государственная собственность существует как составной элемент рыночной экономики.

Инструменты хозяйственного механизма: денежно-кредитные, бюджетно-налоговые, нормативно-правовые (программы, регистрация, лицензирование, регламентация, антимонопольные запреты, квотирование, минимизация затрат, планы и комплексные программы, резервная ставка, операции открытого рынка, валютные интервенции, кредитные льготы, налоговые ставки, таможенные пошлины, налоговые льготы, государственные займы, заказы, дотации, субвенции, субсидии, компенсации и трансферты, прогнозы, инди-

кативные нормативы, менеджмент, маркетинг, экономическая политика и др.).

В экономике под инструментом следует понимать конкретные меры воздействия, которые используют экономические субъекты с целью получения желаемого результата от своих действий

Государственное регулирование хозяйственного механизма представляет собой систему мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями с целью приспособления существующей социально-экономической системы к изменяющимся условиям.

Эффективность государственного регулирования или действия государственного уровня хозяйственного механизма на все уровни предопределяется наличием сильной законодательной, исполнительной и судебной государственной власти.

Хозяйственному механизму присущи следующие функции:

- регулирование отношений господствующего типа собственности;
- обеспечение взаимодействия производительных сил и экономических отношений;
- согласование и обеспечение движения экономических интересов;
- создание условий для решения разногласий;
- обеспечение взаимодействия механизмов использования экономических законов.

Механизм хозяйствования включает такие подсистемы: планирование, стимулирование, организация, регулирование. Каждая из этих подсистем выступает во множестве других форм, которые выполняют свои функции в собственных взаимосвязях, создавая соответствующие подсистемы механизма хозяйствования:

- планирование – прогнозирование, долгосрочное, среднесрочное и текущее планирование, директивное и индикативное планирование;
- стимулирование – экономические, рычаги и стимулы экономической деятельности, ускорение научно-технического прогресса, кредитно-финансовая система;
- организация – формы организации и управления производством с соответствующей регламентацией прав и обязанностей экономических субъектов.

Все вышеперечисленное находит свое отражение в показателях деятельности хозяйствующих субъектов. К основным показателям относятся следующие:

1) абсолютные показатели (стоимостные и натуральные), отражающие уровень развития хозяйствующего субъекта: уставной капитал, располагаемый капитал; размер и состав средств труда; размер и состав предметов труда; объем продаж; себестоимость продукции; прибыль;

2) относительные показатели – отношения абсолютных показателей, характеризующие долю одного показателя в другом. К ним относятся:

- прибыль на единицу стоимости основного капитала или издержек;
- производительность;
- капиталовооруженность труда;
- рентабельность и др.

Производительность – продуктивность производственной деятельности людей.

Фондовооруженность – показатель оснащенности основными производственными средствами.

Рентабельность – отношение балансовой прибыли к среднегодовой стоимости основных и оборотных производственных средств.

В рыночных условиях контролируемые показателями выступают: выручка от реализации; объем продаж; размер капитала; сумма чистой прибыли; доля экспорта в обороте и др.

Исторически обществу известны два типа хозяйственного механизма: административно-командная система руководства хозяйством и рыночный механизм управления экономикой. Для различных стран характерна смешанная экономика с неодинаковым соотношением рыночных и нерыночных форм хозяйствования.

20.2. РЫНОЧНАЯ СИСТЕМА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Проводимая в стране рыночная реформа направлена на создание регулируемой и социально ориентированной рыночной экономики. Внедрение рыночных отношений не служит самоцелью. Это не цель, а средство. Целью является улучшение жизни всех слоев населения через создание высокоэффективного рыночного хозяйства.

Экономисты подразумевают под термином «рынок» не какую-либо конкретную рыночную площадь, на которой продаются и покупаются предметы, а в целом всякий район, где сношения покупателей и продавцов друг с другом столь свободны, что цены на одни и те же товары имеют тенденцию легко и быстро выравниваться¹.

¹ Маршалл А. Принципы политической экономии. М., 1984.

Самое простое определение рынка – это совокупность актов купли-продажи, или общность товарного и денежного обращения. Можно сказать и так: всякий процесс, который сводит вместе продавцов и покупателей.

Рынок может иметь осязаемый, зримый образ (например, вещевой рынок – «толчок») или выступать в абстрактном, т.е. обобщенном, виде, вроде денежного рынка. В любом случае он поддается измерению. Емкость рынка исчисляется по формуле:

$$V = T + Q - H,$$

где: V – емкость рынка в денежном исчислении; T – количество товара, поставленного на рынок; Q – объем ввоза со стороны; H – объем вывоза за пределы рынка.

Показатель емкости рынка используется в основном для установления возможного объема продаж товаров на рынке.

Иногда рынок уподобляют сделке. Тогда динамика рынка определяется на основе общего количества сделок.

Рынок образует основную характеристику рыночной экономики. Соответственно под рыночной экономикой разумеют систему организации всего народного хозяйства, при которой хозяйствующие субъекты взаимодействуют посредством рынка.

Принято выделять следующие характерные признаки рынка:

1. Развитость товарно-денежных отношений и широкое использование законов товарного производства. Язык рынка – язык денег. Все становится товаром, ничего не дается даром, за все надо платить.

2. Многоукладность экономики, основанная на многообразии и равноправии форм собственности.

3. Увязанность экономических интересов субъектов рынка с их активной деятельностью. Со стороны никто ничего не дает. Надо все добывать самому. Все достигается трудом и сметливостью.

4. Демократизация экономических отношений. Демократизм состоит не только в том, что участники рынка обдают значительной хозяйственной самостоятельностью и самоуправлением, но и в децентрализации хозяйственной жизни.

5. Приоритет потребителя. В рыночной экономике производится то, что пользуется спросом. Товаропроизводителям приходится считаться с потребностями и вкусами покупателей.

6. Преобладание горизонтальных хозяйственных связей. При прежней командной экономике господствовала вертикальная система хозяйственных связей. Каждое предприятие выпускало продукцию, предусмотренную планом и предлагаемую сверху министерством, ведомством. В рыночной систе-

ме товаропроизводители не ждут подсказок сверху. В своих действиях они исходят из сложившихся обстоятельств.

Главные принципы современной рыночной экономики – многоукладность, активное вмешательство государства, использование высокоразвитой технологии в качестве основы экономического роста.

В рыночной экономике действуют свобода предпринимательства, профессионального и потребительского выбора. В основе выбора лежат экономические интересы, порождающие состязательность между участниками хозяйственных связей. Это способствует экономическому развитию всей системы, росту благосостояния ее членов.

Следует отметить, что чистой рыночной экономики в природе не существует, ибо в реальной действительности имеет место множественное отклонение от той абстрактной модели, которую выдают за рыночную экономику. Принципиальными являются следующие: действующие монополии значительно деформируют рыночное ценообразование; существуют барьеры на пути свободного перемещения факторов производства: рабочей силы, капитала, информации, товаров и услуг; постоянное проявление инфляции искажает рыночное пространство, заставляет механизм рынка совершать сбои; перепроизводство и дефицит оказывают воздействие на оптимальные формы распределения, деформируя экономические отношения; безработица не позволяет автоматически включать регуляторы производства.

В единой рыночной системе сочетаются и взаимодействуют различные виды рынков. Их можно свести в два укрупненных рынка – ресурсный рынок и рынок товаров и услуг. Наряду с этим их можно сгруппировать в рынок материальных и рынок духовных благ.

С позиции реализуемых благ различают рынки товаров, услуг, рабочей силы, финансов, информации, духовных благ (рис. 20.1).

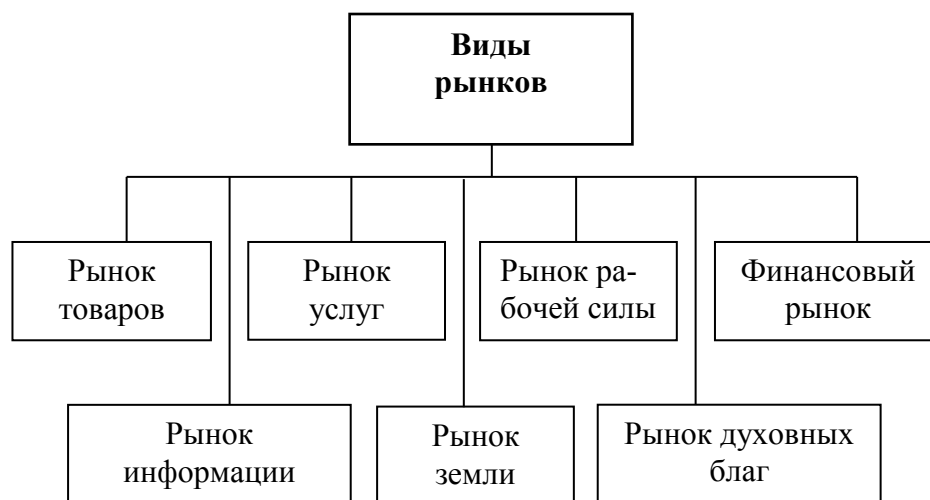


Рис. 20.1. Видовой состав рыночной системы

В свою очередь эти рынки можно подразделить на более узкие виды и подвиды. Например, товарный рынок состоит из многих потребительских рынков (рынков продовольствия, непродовольственных товаров, жилья, бытовых услуг, духовных ценностей). Финансовый рынок объемлет денежный рынок и рынок капиталов. Денежный рынок подразделяется на учетный, валютный рынки и рынок краткосрочных кредитов, а рынок капиталов – на инвестиционный рынок и рынок ценных бумаг.

По размерам продаж различают оптовый и розничный рынки, а по пространственному признаку – местный, региональный, национальный, мировой. Можно классифицировать рынки по степени открытости: легальный, нелегальный; по зрелости: формирующийся, развитой; по степени конкурентности: рынки совершенной конкуренции, монополистический, олигопольный; по отраслям: машиностроительный, автомобильный, сельскохозяйственный и т.п. С течением времени рынки изменяются, перестраиваются, совершенствуются.

В развитых Западных странах существуют различные модели рыночного хозяйства. Они отражают взаимосвязи между государственными и негосударственными секторами экономики. По этим признакам различают три модели: либеральную, корпоративную и социально-рыночную. Все они функционируют в рамках смешанной экономической системы.

Либерализм в экономике строится на позициях, утверждающих, что лучшая экономическая система та, которая гарантирует свободу личной инициативы субъектов экономики.

Либерализм основывается на трех принципах: 1) частной собственности как юридической основы экономической жизни; 2) свободе предпринимательства как генераторе экономического прогресса; 3) свободной конкуренции как регулирующем механизме экономических отношений. При этом государству отводится роль регулятора общего равновесия экономики и экономического законодательства.

Для либеральной американской модели характерно создание условий для всех видов частного предпринимательства. Доля государственного сектора в экономике составляет около 10 %. Доминирование частной собственности и хозяйственное законодательство обеспечивают максимальную свободу субъектам рынка. Вмешательство государства в их бизнес – минимальное. Преобладает принцип – работающий человек не должен рассчитывать на помощь государства, он должен сам обеспечивать себя, семью и свою старость.

Корпоративная модель основана на системе организации деятельности, при которой ведущая роль и регламентирующая власть принадлежат объединенным профессиональным организациям работодателей. Корпоративная

модель получила развитие в Японии. Она рассчитана, прежде всего, на поддержку крупного бизнеса в лице мощных корпораций. Государственный сектор занимает незначительное место. В употребление вошло специальное понятие «Japan Incorporated», которое отражает взгляд на японскую экономику как на единую производственную кооперацию. Не смотря на подобную характеристику японской экономики, она в достаточной мере использует плановые рычаги для распределения ресурсов и обеспечения научно-технического развития. На национальном уровне планирование представляет собой определение общего направления развития на очень длительный период, частный сектор только конкретизирует стратегические установки правительства в определенных товарах и услугах.

Обычно модель социального рыночного хозяйства связывают с именем министра экономики и канцлера ФРГ Л. Эрхарда¹. Концепция социального рыночного хозяйства базируется на принципе социальной ориентации рынка и направлена на развитие производства, обеспечивающего всем работающим рост заработной платы при условии повышения производительности труда. Она предусматривает осуществление таких мер, как выбор приоритетных сфер деятельности, установление низких налогов, принятие антitrustовских и антикартельных указов, защита внутреннего рынка от внешних конкурентов, установление льгот для свободного частного инвестирования, либерализация внешнеэкономических отношений, реформа управления, снижение цен, сокращение безработицы и увеличение количества рабочих мест, переподготовка кадров и т.п.

Сущность рынка более подробно раскрывается в его функциях и хозяйственном механизме, образующих единую функционирующую совокупность.

Функция стимулирующая. В этой функции рынок побуждает к активной хозяйственной деятельности. Он нацеливает на эффективное использование ресурсов, экономию затрат, соразмерение доходов и расходов, постоянное реагирование на спрос.

Функция регулирующая. Она связана с рыночными способами достижения хозяйственного равновесия и установления нужных экономике пропорций. Рынок всякий раз дает ответы на вопросы. Что производить? Как производить? Для кого производить?

Функция посредническая. Рынок помогает хозяйствующим субъектам найти друг друга, выявить обоюдные экономические интересы, договориться

¹ Людвиг Эрхард (1897–1977) – немецкий экономист, политик, принадлежавший к Христианско-демократическому союзу Германии, канцлер Западной Германии с 1963 по 1966 г. Сыграл решающую роль в германских послевоенных экономических реформах и возрождении разрушенной войной экономики, особенно с 1949 г., будучи в должности министра экономики в кабинете канцлера Конрада Аденауэра.

между собой, обеспечить обмен результатами деятельности. Он сводит между собой продавцов и покупателей.

Функция saniрующая (оздоровительная). С помощью конкуренции рынок очищает экономику от нежизнеспособных, устаревших предприятий и производств, дает дорогу новым, перспективным хозяйственным формированиям. Выигрывают наиболее предприимчивые рыночные агенты. В целом происходит рост устойчивости и эффективности всего общественного производства.

Саморегулирование – неотъемлемое свойство рыночного хозяйства, способ его существования. Вопросы о том, что и как производить решаются каждым в отдельности хозяйствующим субъектом исходя из запросов рынка и собственных возможностей.

Саморегулирование – довольно тонкий инструмент сбалансирования экономики. Он охватывает процессы самоорганизации и самонастройки. Самоорганизация выливается в стремление участников рынка действовать в рамках сложившегося экономического порядка, придерживаться существующих форм и способов.

Наиболее точно механизм саморегулирования рынка отражает теория обмена англичанина У. Джевонса¹. Суть ее покажем на примере в котором торг между сторонами осуществляется по поводу мяса и пшеницы (рис.20.2).

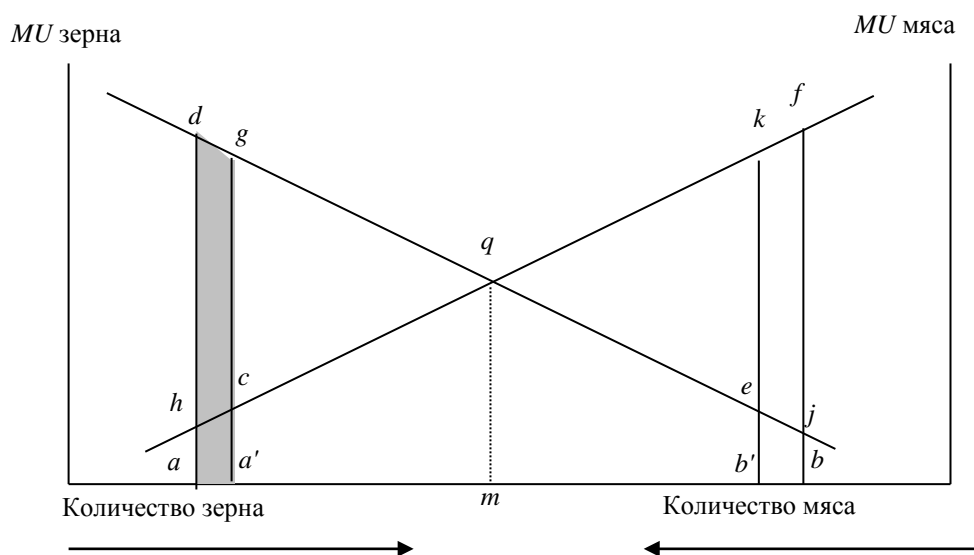


Рис. 20.2. Механизм функционирования рынка по У. Джевонсу

¹ Уильям Стэнли Джевонс (1835–1882) – английский экономист, статистик, философ. Главную проблему экономической науки видел в изучении потребления, основным законом которого считал закон убывающей предельной полезности. Одним из первых попытался применить математические средства к экономическому анализу. Автор утверждения о том, что технологический прогресс, который увеличивает эффективность использования ресурса, может увеличивать (а не уменьшать) объем его потребления (парадокс Джевонса).

На этом графике по вертикальной оси откладывается предельная полезность обоих товаров. Предельная полезность зерна убывает слева направо, мяса – справа налево. По горизонтальной оси откладываются количества обмениваемых товаров, причем количество зерна возрастает справа налево, а количество мяса – справа налево. Предположим, что до обмена у торгующей стороны A было a единиц мяса, а у торгующей стороны B – b единиц зерна. Обменивая некоторое количество мяса на зерно, A сдвигается из точка f в точку a' . При этом для него полезность приобретенного зерна составит $aa'gd$, а полезность отданного мяса – $aa'ch$, так что чистый прирост полезности от обмена составит величину, равную площади $hdgc$. Очевидно, что в интересах A будет продолжать обмен, пока он не придет в точку m . То же самое со своей стороны проделает и владелец зерна B .

Если предположить, что в итоге количество мяса x было обменено на количество зерна y и что после обмена у A осталось $a - x$ мяса и y зерна, а у B – x мяса и $b - y$ зерна, то можно формализовать последнюю степень полезности мяса для A и для B , как $MU_{A(a-x)}$ и $MU_{B(x)}$. Соответственно предельная полезность зерна для обоих участников обмена будет $MU_{A(y)}$ для A и $MU_{B(b-y)}$ для B . Точка равновесия q характеризуется тем, что дополнительный обмен бесконечно малых количеств зерна и мяса (∂x на ∂y) не принесет обменивающимся сторонам ни прироста, ни потери полезности. Поэтому в этой точке потеря полезности мяса и прирост полезности зерна для A будут одинаковыми:

$$MU_{A(a-x)} \cdot \partial x = MU_{A(y)} \cdot \partial y.$$

То же можно сказать и про прирост полезности мяса и потерю полезности зерна для B :

$$MU_{B(x)} \cdot \partial x = MU_{B(b-y)} \cdot \partial y.$$

В итоге имеем равенство:

$$\frac{MU_{A(a-x)}}{MU_{A(y)}} = \frac{\partial y}{\partial x} = \frac{MU_{B(x)}}{MU_{B(b-y)}}.$$

Но поскольку на рынке действует закон безразличия, то пропорция обмена бесконечно малых ∂x и ∂y точно такая же, как равновесная пропорция обмена x и y . Таким образом, заменив $\partial x/\partial y$ на y/x , получим уравнение обмена Джевонса:

$$\frac{MU_{A(a-x)}}{MU_{A(y)}} = \frac{y}{x} = \frac{MU_{B(x)}}{MU_{B(b-y)}}.$$

Уравнение показывает, что меновое соотношение товаров обратно соотношению их последних степеней полезности для обменивающихся сторон.

Закономерности рыночного механизма хозяйствования, открытые У. Джевонсом позволили сформулировать цепочку зависимостей (рис. 20.3):

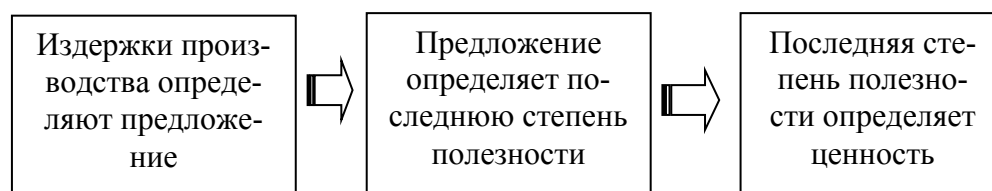


Рис. 20.3. Цепочка У. Джевонса

Вывод, который можно сделать из этих зависимостей, показывает, что когда приходит пора назначать ценность товара, предложение уже определено и поэтому общая полезность произведенного блага всегда будет равняться совокупности его потребительских свойств.

Главными элементами механизма рыночного саморегулирования являются свобода хозяйственной деятельности, цена, спрос и предложение, конкуренция. Определенное значение имеют прибыль, издержки, заработная плата, банковский процент.

В современной смешанной экономике не обходится без государственного регулирования хозяйственных процессов. Государственное вмешательство в экономическую жизнь осуществляется двумя способами – экономическими и административно-правовыми.

Государство влияет на экономическую ситуацию прежде всего с помощью налогового и кредитного механизмов, денежного обращения, субсидий, субвенций, дотаций, компенсаций, других бюджетных ассигнований.

Механизм государственного воздействия на экономику можно проследить на примере субсидирования экспорта, обычно сопровождающегося ответными мерами в виде компенсационных импортных пошлин (рис. 20.4).

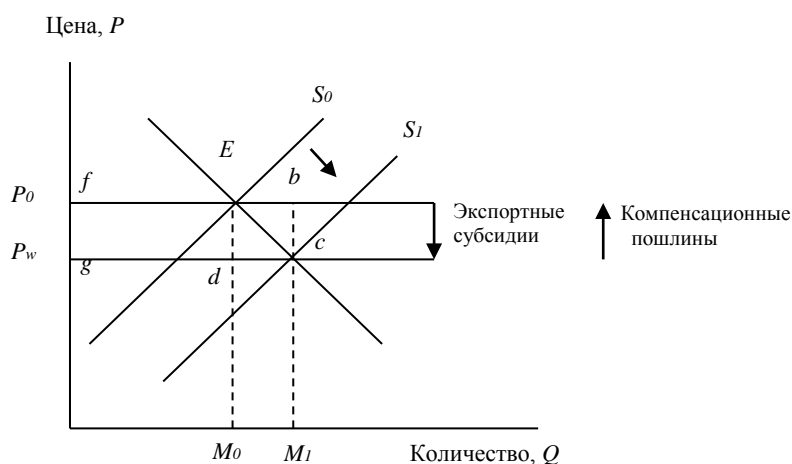


Рис. 20.4. Экспортные субсидии и компенсационные пошлины

В отсутствие субсидий рынок стремится к равновесию в точке E . В этой точке достигается максимум преимуществ от внешней торговли для всего мирового хозяйства, поскольку предельная стоимость реализуемого на экспорт товара выше мировой цены, что заставляет национальных производителей искать способы снижения издержек. На рис. 20.4 эта ситуация представлена кривой спроса и составляет цену P_0 , которая в свою очередь является предельной стоимостью ресурсов, необходимых для выпуска дополнительной единицы продукции страны-поставщика.

Экспортные субсидии, предоставляемые национальным производителям, опускают кривую предложения до точки P_1 и увеличивают импорт субсидированных товаров другими странами до размеров M_1 . Иностранцам становится выгодно заниматься импортом субсидированных товаров и использовать их в своем производстве вплоть до точки c , в которой стоимость последней единицы составляет для них только P_1 , в то время как всему мировому хозяйству издержки производства этой последней тонны обходятся в P_0 . Эта избыточная торговля в результате растраты ресурсов приносит мировому хозяйству в целом убытки в размере треугольника Eac . Однако это выгодно для импортирующей страны. Область $Ecgf$ – чистый выигрыш импортирующей страны от дешевых иностранных товаров.

Если бы стране, куда экспортируются эти товары, удалось ввести на них компенсационные пошлины, достаточные для нейтрализации предоставляемых экспортных субсидий, мы бы вернулись к той же самой цене P_0 и объему торговли M_0 , что и в отсутствие субсидий в точке E .

Итоговый результат совмещения мероприятий по субсидированию экспорта вывозящей страной и компенсационному налогообложению импорта принимающей страной приводит к тому, что объем торговли не меняется – остается в той же точке E . Потребители же страны-экспортера, сами того не подозревая, оплачивают стране-импортеру область $Edgf$. В то же время теряется Ecd . Такая невыгодная ситуация возникает из-за протекционистских действий правительства, которое несмотря ни на что субсидирует экспорт национальных компаний. В итоге внутренние производители получают выигрыш меньший, чем сумма потерь внутренних потребителей и затрат на субсидии из бюджета. Страна-экспортер несет чистые потери, равные издержкам таможенной защиты (треугольник Ecd).

Хозяйственный механизм рыночной системы схематично представлен на рис. 20.5.

Рыночная экономика действует наиболее эффективно тогда, когда полностью отлажен ее хозяйственный механизм, когда достигнуто оптимальное взаимодействие между самонастройкой экономики и его регулированием.

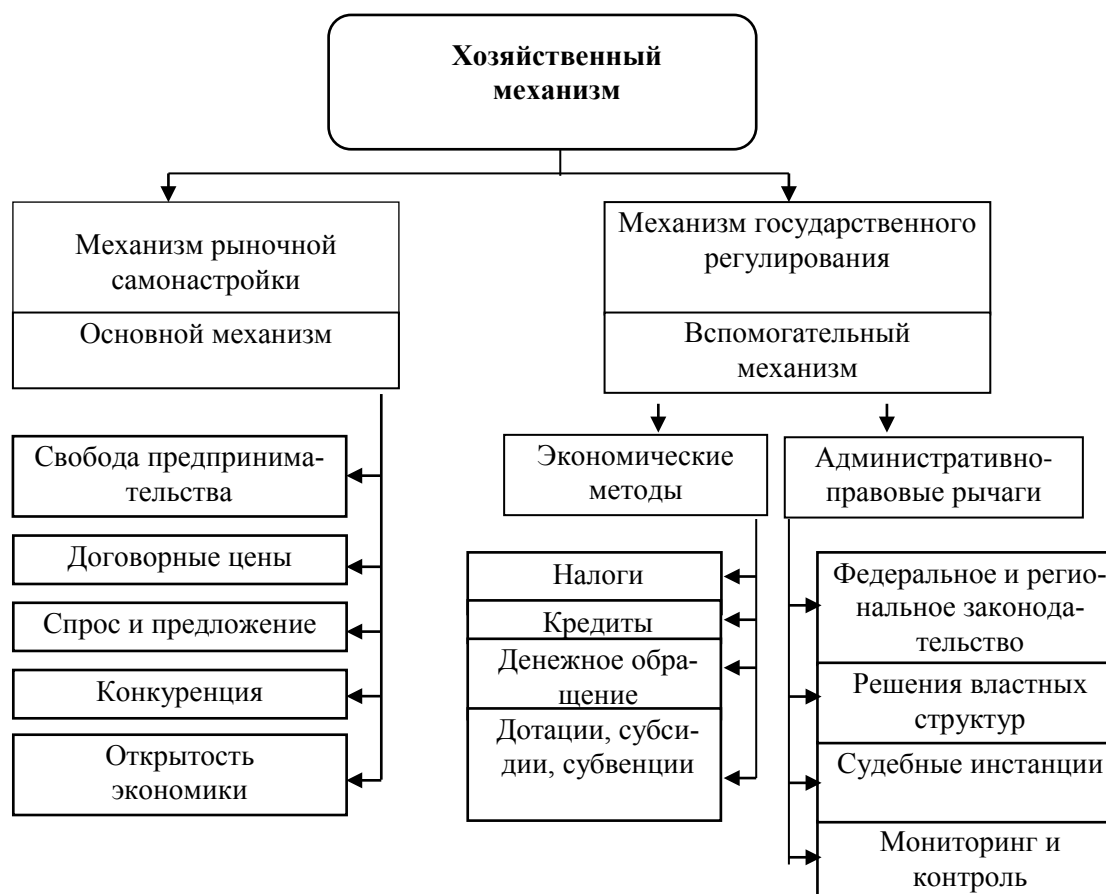


Рис. 20.5. Структура хозяйственного механизма рыночной экономики

Инфраструктура – составная часть устройства рынка. Это комплекс организаций, учреждений, установлений и правил, обеспечивающих нормальную деятельность рынка.

В широком смысле под инфраструктурой понимаются отрасли, создающие условия жизнедеятельности общества. Обычно инфраструктуру подразделяют на производственную и социальную. Производственная инфраструктура включает такие отрасли, которые непосредственно обслуживают материальное производство: дороги, связь, грузовой транспорт, линии электропередач, водоснабжение, качество рабочей силы. Социальная инфраструктура прямо не связана с процессом производства, однако она способствует эффективному его осуществлению. Это здравоохранение, транспорт пассажирский, торговля, образование, жилищно-коммунальное хозяйство, предприятия бытового обслуживания населения.

Развитость инфраструктуры имеет большое значение, поскольку от нее зависит успешность производственной деятельности. По большому счету инфраструктура является ускорителем социально-экономического прогресса общества, признаком уровня экономического развития страны, характеризует степень и качество жизни ее населения.

Хотя инфраструктура имеет вспомогательный характер, от нее во многом зависит прохождение рыночных сделок. Она постоянно опосредует деловые связи, увязывая их в единое целое.

Обобщенная картина рыночной инфраструктуры показана на рис. 20.6.

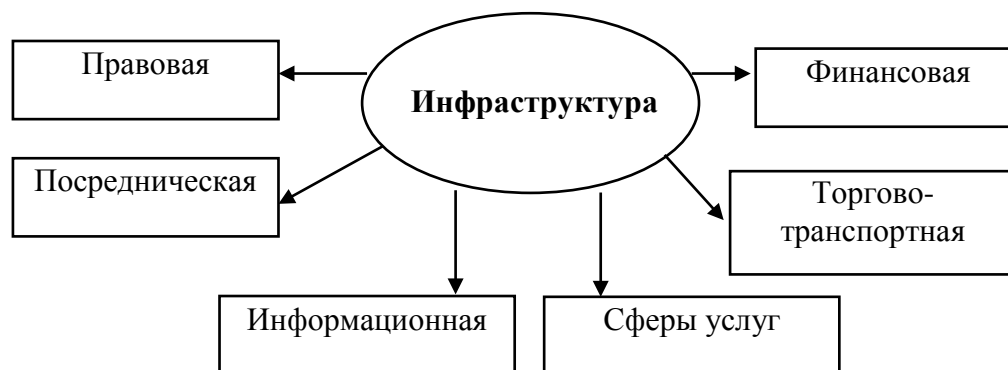


Рис. 20.6. Инфраструктурный состав рыночной экономики

Инфраструктура рынка представлена учреждениями, фирмами, компаниями всех видов собственности, которые обеспечивают эффективное взаимодействие между участниками хозяйственных процессов. Обращает на себя внимание инфраструктура товарного рынка, которая включает предприятия оптовой и розничной торговли, товарные биржи, посреднические фирмы, аукционы и ярмарки, системы связи и коммуникаций. Кроме того, институтами регулирования рыночных отношений здесь являются государственные структуры: министерство по антимонопольной политике, инспекция по контролю над ценами, министерство экономического развития и торговли.

Финансовая инфраструктура включает всю банковскую систему, фондовые и валютные биржи, брокерские, страховые и клиринговые компании, аудиторские фирмы,

Правовая инфраструктура служит основой успешного функционирования государства и собственно рыночной экономики. Она обеспечивает строгое выполнение установленных норм и правил общественной жизни. К ней относят судопроизводство, надзорные органы, исправительную систему.

Посредническая инфраструктура непосредственно связывает производителей материальных благ и их потребителей, охватывает систему операций между созданием продукта и доведением ее до конечного потребителя. К посреднической инфраструктуре относятся все структуры, которые содействуют заключению контрактов между потребляющей стороной и поставщиками. Институт посредничества имеет глубокие и широко развитые формы, традиции и нормативную основу. Посреднические операции охватывают поиск партнеров, подготовку договорной и контрактной документации, совершение договоров по поручению клиентов, транспортно-экспедиционные операции,

кредитно-финансовое обслуживание, страхование, рекламные услуги, после-продажное обслуживание на период освоения или гарантийного срока, анализ рынка, сбыта продукции и т.п. Посреднические операции совершаются по поручению поставщика или потребителя независимыми физическими или специализированными юридическими лицами. Многие предприятия принимают посредническую деятельность как одну из основных целевых задач в уставной деятельности. Часто их отождествляют с брокерскими, маклерскими, дилерскими, агентскими фирмами. Различают посредничество биржевое, коммерческое, торговое, финансовое, маркетинговое, представительское, фондовое.

Информационная инфраструктура представлена совокупностью информационных каналов и хранилищ, информационных технологий, правовой и финансово-экономической базы деятельности информационного сообщества, а также другими видами деятельности, обеспечивающими успешное функционирование информационного рынка.

Под инфраструктурой сферы услуг понимается комплекс видов деятельности, обслуживающих производство и реализацию услуг. К ним относятся торговые, транспортные, маркетинговые, информационные службы. Развитая инфраструктура сферы услуг характеризуется многообразием каналов оказания услуг, широким спектром сервисного обслуживания.

Торгово-транспортная инфраструктура обеспечивает хозяйственную деятельность по обороту, купле и продаже товаров.

Рыночная экономика – явление довольно противоречивое. Там, где рынок находится в благоприятных условиях, он работает хорошо, справляется с хозяйственными проблемами лучше, чем государство.

В тоже время рынок не гарантирует процветания. Это не панацея от всех бед. Более того, это жесткая система.

Рынок не «все может». Нередко указывают на «фиаско рынка», т.е. на его провалы. Несостоятельность рыночной системы в некоторых случаях проявляется в невозможности координировать и регулировать процессы экономического выбора в целях обеспечения эффективного использования ресурсов. Основные недостатки рыночной системы сводятся к следующему: ослабление конкурентной борьбы вследствие возрастания роли транснациональных компаний в современном мире и повышения роли монополистических структур; возвышение роли крупного капитала на фоне роста значения научно-технического прогресса, поскольку небольшие конкурентные структуры не способны в кратчайшие сроки эффективно освоить крупные сырьевые рынки; подрыв суверенитета потребителя из-за невозможности последнего оказывать влияние на процесс распределения ресурсов в соответствии с его желаниями и потребностями; неравное распределение доходов, возника-

ющее из-за нерационального распределения ресурсов, появляющимся на этой почве нечестным сделкам и глубокой дифференциации по способности реализации потребностей; нарушение рыночного механизма хозяйствования по причине усиления влияния внешних эффектов, сказывающихся в том, что спрос и предложение не отражают всех выгод, которые в состоянии получить система, из-за чего возникают различия между уровнем удовлетворения отдельных ее членов и всем обществом; невозможность обеспечения полной занятости и стабильного уровня цен (рис. 20.7).

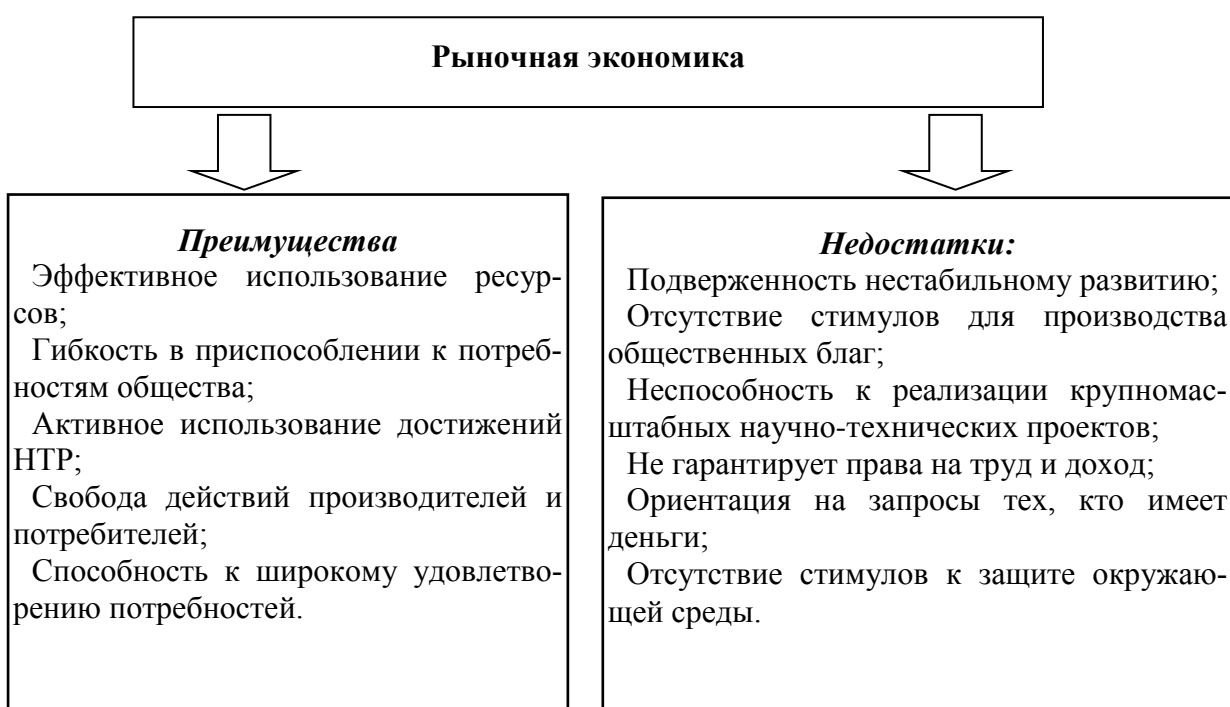


Рис. 20.7. Преимущества и недостатки рыночной экономики

В условиях рыночной экономики существует значительный нерыночный сектор. Он включает те виды деятельности, которые создают общественные блага и не могут быть подчинены исключительно коммерческим интересам. К нему относят отчасти фундаментальную науку, здравоохранение, образование, культуру, искусство, охрану природы, оборону.

В составе механизма рынка важное место принадлежит свободе хозяйствования, прежде всего – свободе предпринимательства. Свобода предпринимательства – большая созидательная сила. В ней кроются источники деловой активности.

20.3. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ОБЪЕКТ АНАЛИЗА

Впервые на предпринимательство обратил внимание А. Маршалл, показавший, что предприниматель является ускорителем изменений, спонтанно и конструктивно развивающихся в обществе. В частности, анализируя предпринимательскую деятельность, он обратил внимание на то обстоятельство, что предприниматель должен обладать глубоким знанием всех особенностей не только своего производства, но и отрасли в целом. Должен уметь предвидеть общие тенденции развития производства и потребления, когда надо приступить к производству нового товара, либо модернизации старых образцов. Наконец, должен быть способен к трезвым суждениям и смелому риску.

Если следовать теории А. Маршалла, фигура предпринимателя является настолько сложной и всеобъемлющей, а его способности так велики и столь многочисленны, что среди людей вряд ли найдется достаточное число тех, кто может подпасть под эту категорию. В этой связи А. Маршалл останавливается на том, что необходимо расширять круг предприимчивых людей посредством вовлечения в предпринимательскую деятельность акционеров. В этом случае риск ложится на них, проблемы управления – на директоров, а организация производства и надзор за процессом производства – на менеджеров.

Отмечая, высокую гибкость корпоративного хозяйства, А.Маршалл вынужден констатировать, что у них имеется крупный недостаток – акционеры, берущие на себя главный риск, не имеют представления о конкретном направлении деятельности фирмы. Успешное функционирование акционерной формы организации производства, обеспечивается в силу роста предпринимательской этики. В этой связи представляется уместным привести высказывание А.Маршалла, во многом открывающее глаза на положение дел в современной России: «...ведущие должностные лица крупных публичных компаний ... редко поддаются открывающимся перед ними должностными искушениями совершать мошеннические сделки. Если бы они проявили стремление воспользоваться возможностями правонарушений в размерах, приближающихся к тем, о которых нам повествует коммерческая история ранних цивилизаций, то злоупотребление возложенным на них доверием приняло бы такие громадные масштабы, что воспрепятствовало бы развитию этой демократической формы предпринимательства»¹.

Проблемы в области предпринимательства, А. Маршалл, в основном, связывал с бюрократическими методами работы государственных чиновников и всеобщей монополизацией производства.

¹ Маршалл А. Принципы политической экономии. М., 1984. Т. I. С. 388.

Перспективы же предпринимательской деятельности – с развитием кооперативной ассоциации, участием собственного персонала в прибылях предприятия, передачи части управленческих функций рабочим.

Основным достижением А. Маршалла в области анализа предпринимательства является открытие цены предпринимательского таланта, состоящей из трех элементов: цены предложения капитала (процент), цены предложения предпринимательской способности (чистый доход от управления), цены предположения организации, соединяющей воедино две предыдущие (валовой доход от управления).

На противоречивость природы предпринимательства указывал Й. Шумпетер. По его мнению, предпринимательство выполняет две функции. С одной стороны оно является движущей силой социальных преобразований, с другой – объединяет ресурсы в новые, принципиально уникальные новаторские комбинации. Он выделил несколько видов комбинаций факторов производства, объединяющей силой которых является предприниматель: создание нового продукта; использование новых технологий производства; использование новой организации производства; открытие новых рынков сбыта и источников сырья.

Предпринимательство это не профессия, это стиль жизни, особый дар, свойство человеческого характера, стоящее вне классовой принадлежности. Его характеризуют следующие особенности: опора на собственные силы, предпочтение риска, ценность собственной независимости, ориентация на собственное мнение, потребность в достижении успеха, стремление к нововедению.

Предприниматель являет собой главного субъекта экономического развития. Им движет жажда деятельности и воля к победе. Он постоянно вносит новшества, совершенствует технологию, организацию, управление. Критикуя бюрократическую систему корпоративного механизма хозяйствования, Й. Шумпетер вводит понятие «человека организации». Он характеризует его как послушного, верного, безотказного работника, обладающего слабыми стимулами деятельности, потерявшего ответственность за ведение дела. В случае разрастания корпоративного сектора экономики, с уходом свободных предпринимателей исчезнет и возможность экономического развития. Поэтому, заключает Й. Шумпетер, исчезновение фигуры предпринимателя чревато гибелью экономической системы.

Й. Шумпетер связывает с предпринимателем процесс разрушения старого и созидания нового. Таким образом, предприниматель постоянно держит общество в напряжении, акцентируя внимание на асинхронности своей деятельности.

В значительной мере благодаря Й. Шумпетеру в экономической теории закрепился взгляд на предпринимательские способности как особый, редкий ресурс общества. А предприниматель – предстает особым социальным типом, обладающим способностью к реализации многообразных рыночных возможностей.

Содержание предпринимательской деятельности раскрыл П. Друкер. Он связывал ее с выявлением происходящих изменений во всем обществе. Сами изменения классифицировались им как внешние, внутренние, технологические, организационные, экономические и социальные. Задача предпринимательства сводится к использованию разнообразных изменений в обществе в целях достижения успеха. Для решения этой задачи предприниматель вынужден вести непрерывный анализ изменений и их диагностику. П. Друкер видит предпринимательскую деятельность не в новаторстве и нововведениях, а в исследовательских функциях и способности использовать их в собственных интересах. Темпы экономического развития связываются с предпринимательской активностью людей. Чем она выше, тем выше темпы роста.

Сходные идеи обнаруживаются и у австрийского экономиста Ф. Хайека. В качестве стимулирующего нововведения фактора он называет конкуренцию. При этом подчеркивает, что в условиях рынка предприниматели размещают ресурсы в строгом соответствии с единой шкалой целей, где использование общественных ресурсов направлено для достижения определенных результатов. А у спонтанного экономического порядка есть определенные преимущества, заключающиеся, прежде всего в том, что знания всех членов общества используются полностью. Распространение же этих знаний связано с ценами. Фигура предпринимателя, в этом случае, является связующим звеном между действиями общества и механизмом ценообразования. К сожалению, отдельный предприниматель не имеет возможности контролировать движение цен, в связи с чем, для достижения конкурентного равновесия вынужден консолидироваться с другими членами общества.

Чем сложнее экономический механизм, тем большее значение играет в нем предпринимательство. Ф. Хайек обращает внимание на то, что в сложных экономических системах большое значение играют люди, имеющие возможность гибко реагировать на постоянное изменение среды. Локальное знание имеет явное преимущество перед централизованной властью. Поэтому в соответствии со шкалой общественных приоритетов рыночные отношения будут служить гарантом производства дешевой продукции, ибо конкуренция между предпринимателями ведет к уменьшению издержек.

Оригинальность позиции Ф. Хайека состоит в том, что он связал возможности конкуренции со способностями предпринимателей. Именно конкуренция выступает как способ открытия новых технологий, продуктов,

рынков сырья и сбыта. Она заставляет предпринимателя искать новые производственные комбинации, эффективные технологии, обеспечивать поступательное развитие экономической системы. При этом она сохраняет индивидуализм развития, творческую устремленность человека к созданию новых, доселе неизвестных потребностей и их удовлетворению.

Рыночная специфика предпринимательства связана с понятием риска. Рынок, обеспечивая конкурентные начала, неизбежно ведет к непредсказуемости предпринимательской деятельности. Принятие на себя риска в этих условиях представляется главным и определяющим признаком в предпринимательстве. Принимая решения, связанные с нововведениями, предприниматель принимает на себя дополнительный риск. Предпринимательский риск специфичен, тесным образом связан с его новаторской функцией. Центром влияния здесь выступают «человеческие отношения». Человек, направляя усилия на повышение эффективности своей деятельности, опосредовано рационализирует результативность деятельности предприятия, повышая уровень благосостояния общества, стимулируя его экономический рост.

Неопределенность возникает большей частью из-за постоянно меняющихся условий предпринимательской деятельности. На нее оказывают влияние предпочтения субъектов рынка, их поведение. Сама рыночная среда представляет собой неустойчивое образование. Здесь нет долговременных тенденций, нет ничего неуклонного, постоянного. Все вместе ведет к совершенствованию предпринимательской деятельности, обостряя логику экономического анализа, развивая интуицию и практицизм.

Неопределенность и риск порождают проблему разделения труда. Последнее выступает не только как область общественной среды, но и как процедура открытия. Оказывается сфера труда богата возможностями находить все новые и новые факторы совершенствования эффективности производственной деятельности. Обычно совокупность этих улучшений принято связывать с технологическими изменениями. Рассматривая предпринимательство как результат разделения труда, скрепленный процедурами открытия, можно констатировать что, предпринимательство есть результат преобразующей силы труда. В связи с этим укажем на то, что обстоятельством появления людей, смыслом жизни которых является предпринимательская деятельность, предметом и содержанием деятельности – изменения самого труда, служит именно процесс разделения труда.

Действуя в сфере отношений собственности, предпринимательство, тем не менее, активно проявляет себя на товарных, денежных и валютных рынках. Столь разнообразная направленность действий ведет к проявлению уникальных качеств предпринимательства: универсальности и всеприсутствию. Их следствием являются изменения сначала внутренней, а затем и внешней

среды предпринимательства, что оказывает положительное безусловное воздействие на развитие всей экономической системы. В этом проявляется специфичность управленческой деятельности предпринимательства.

Таким образом, можно констатировать о наличии четырех этапов в развитии теории предпринимательства:

– предпринимательство связывается с неизбежным риском и неопределенностью, где задача предпринимателя сводится к извлечению более высоких доходов по сравнению с индивидом, не обладающим способностями к предпринимательству;

– предпринимательство служит связующим звеном в рационализации факторов производства, для целей максимизации прибыли и получения предпринимательского дохода;

– предпринимательство является основной производительной силой экономического развития непрерывно воспроизводящий новые комбинации факторов, обладающий способностями инноватора;

– предпринимательство выступает фактором, создающим новые организационные формы производства, несущим управленческие начала.

Сейчас наступило время очередного, пятого этапа. Он связывается с ролью предпринимательских структур как источником устойчивого конкурентного преимущества стран, отраслей. Признанным авторитетом в этом направлении исследований является М. Портер. В его понимании предпринимательские структуры являются непрерывными генераторами модернизации производства и других видов предпринимательской деятельности. Для наращивания конкурентных преимуществ требуется расширять набор его источников, непрерывно их совершенствовать, искать и интенсивно использовать преимущества высшего порядка, проявляющиеся в прорывных технологиях, стратегических инновациях, новейших способах организации предпринимательского дела.

Конкурентное преимущество сохраняют те предприятия, которые разумно сочетают риск предпринимательской деятельности, скорость реализации нововведений, прогнозирование инноваций и быстроту реакции на нововведения конкурентов. Налицо новое восприятие предпринимательства как новатора.

Как показывает мировой опыт, предпринимательство ценно, прежде всего, своей инновационностью и рисковым характером деятельности, развитием наукоемких, высокотехнологичных производств, быстрым освоении новшеств.

Современное российское общество столкнулось с дефицитом смелых решений. Виной всему процесс разрушения старого общества и наступив-

ший, затем, этап приватизации государственной собственности, где предпринимательство (во всяком случае, большая его часть) проявило себя в качестве деструктивного элемента. В полном соответствии с его природой, действуя согласно определению А.Маршалла, оно использовало кардинальную перестройку устаревшей общественно-экономической формации как представившуюся возможность для проявления новаторства. Суть его заключалась во все более ускорявшемся процессе первоначального накопления капитала.

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения:

1. Сущность хозяйственного механизма:
 - понятие;
 - элементы;
 - характер взаимосвязей.
2. Сущность и особенности рыночной экономики:
 - условия возникновения рыночной экономики;
 - рынок и рыночная экономика;
 - характерные черты рыночной экономики;
 - виды и модели рынка;
 - нерыночный сектор экономики.
3. Рыночный механизм:
 - основные элементы и функции рыночного механизма;
 - самонастройка рынка и механизм рыночного регулирования;
 - рыночная инфраструктура;
 - преимущества и недостатки рыночного механизма.
4. Рынок и предпринимательство:
 - предпринимательство как новое явление в экономике России;
 - значение и виды предпринимательства;
 - менеджмент;
 - коммерческий расчет в предпринимательстве;
 - предпринимательский капитал.
5. Предприятие как организационная форма предпринимательства:
 - предприятие – основное хозяйственное звено;
 - двойственная природа предприятия;
 - предприятие и фирма;
 - виды предприятий;
 - хозяйственные объединения.

Рекомендуемая литература

Гражданский Кодекс Российской Федерации. Часть I, ст.2 / URL://http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/

Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» с последними изменениями и дополнениями, внесенными Федеральным законом от 03.07.2016 № 372-ФЗ, вступившими в силу с 01.07.2017 года / URL://

<http://logos-pravo.ru/zakon-o-nesostoyatelnosti-bankrotstve-no-127-fz>

Конституция Российской Федерации / [URL:/http://pravo.gov.ru/konstituciya/](http://pravo.gov.ru/konstituciya/)

Сидоров В.А. Экономическая теория: учебник для вузов. [Электронный ресурс]: электронное учебное издание. / В.А. Сидоров [Электрон. дан. (12 Мб)]. – Майкоп: ООО «ЭЛИТ», 2014. - 1 электрон. опт. диск (CD-ROM); С. 70–80.

Худокормов А.Г. Экономическая теория: новейшие течения Запада: учеб. пособие для студентов вузов. М., 2012.

Маршалл А. Принципы политической экономии. М., 1984. Кн. V, гл.1.

Темы рефератов и докладов

- 1 Основы рыночной идеологии.
- 2 Рыночная экономика как саморегулируемая система.
- 3 Рейтинги экономической свободы.
- 4 Рыночная свобода экономического выбора.
- 5 «Фиаско» рынка.
- 6 Развитие предпринимательства в России.
- 7 Система участия.
- 8 Коммерческая тайна.
- 9 Деловая среда и предпринимательство.

Термины и понятия

Виды рынка	Рыночное саморегулирование
Инфраструктура рынка	Рыночный механизм
Модели рынка	Рыночные отношения
Нерыночный сектор	Сегменты рынка
Потребительский рынок	Структура рынка
Регулирование рынка	Сущность рынка
Рыночная экономика	Теневой рынок
Рынок инвестиционных товаров	Фондовый рынок
Рынок товаров и услуг	Функции рынка
Рынок труда	Характерные черты рынка
Виды рынка	Рыночное саморегулирование
Инфраструктура рынка	Рыночный механизм
Модели рынка	Рыночные отношения
Нерыночный сектор	Сегменты рынка
Потребительский рынок	Структура рынка
Регулирование рынка	Сущность рынка
Рыночная экономика	Теневой рынок
Рынок инвестиционных товаров	Фондовый рынок
Рынок товаров и услуг	Функции рынка
Рынок труда	Характерные черты рынка

Контрольные вопросы

1. Что такое рынок? Каковы характерные черты рыночного хозяйства?
2. Какие функции выполняет рынок?
3. В чем заключается двойственность рыночного механизма? Как происходит рыночная самонастройка экономики?

4. Что является характерным для рынка потребителя? В чем состоит своеобразие рынка производителя?

5. Что представляет собой рыночная инфраструктура?

6. Какими способами осуществляется государственное регулирование рыночного хозяйства?

7. Какова связь между рынком и предпринимательством?

8. Какие организационно-правовые формы предприятий приняты в российской экономике?

9. Почему предприниматели стараются ускорить оборачиваемость своего капитала?

10. Каким образом моральный износ основного капитала влияет на доходность предприятия?

11. На рынке установилась цена 5 тыс. руб. за единицу товара. Таблица показывает изменение общих затрат предприятия в зависимости от количества производимых единиц товара. Какое количество единиц товара наиболее выгодно производить предприятию?

Количество производимых единиц товара, штук	Величина общих затрат, тыс. руб.
11	34
12	37
13	41
14	49
15	56

12. Функция спроса на товар имеет вид $Q^D = 2220 - 3P$, предложения – $Q^S = 3P - 300$.

А) Каков равновесный объем и уровень цены на рынке данного товара?

Б) Каким будет равновесный объем, если правительство введет дотацию 100 р. за одну штуку, получаемую продавцом?

2. Спрос и предложение на товар описываются уравнениями:

$$Q_d = 2500 - 200P; Q_s = 1000 + 100P.$$

А) Вычислите параметры равновесия на рынке данного товара.

Б) Государство установило на данный товар фиксированную цену в 3 деньги за единицу. Охарактеризуйте последствия такого решения.

В) Определите излишек потребителя, если функция спроса $Q_D = 10 - 2P$, а цена товара равна 3 денежным единицам.

21. ТОВАРНО-ДЕНЕЖНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В ОБЩЕСТВЕ

Все экономические системы применяют деньги. Роль денежной системы в обеспечении процесса обмена чрезвычайно высока. Она связывает рынки ресурсов и рынки товаров, сводя воедино продавцов и покупателей. Деньги, последовательно перемещаясь между экономическими агентами, способствуют вовлечению в экономический оборот благ и ресурсов.

Основные вопросы темы

1. Деньги как категория товарного производства.
2. Виды денег, их эволюция. Современные кредитно-бумажные деньги.
3. Теории денег. Закон денежного обращения.
4. Денежная система.

21.1. ДЕНЬГИ КАК КАТЕГОРИЯ ТОВАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Оборот благ в современном мире в полной мере невозможен без денежного обеспечения. Деньги представляют собой всеобщий эквивалент, который тоже стал товаром. Это особый товар, посредством которого люди осуществляют обмен благами.

Деньги возникли как результат роста объема товарного производства. Первоначально потребность в отдельных продуктах удовлетворялась посредством простого обмена, когда индивид менял один продукт на другой. Такой обмен носил случайный характер, зародившись еще в первобытном обществе.

С возникновением общественного разделения труда потребовалась более точная форма измерения стоимости обмениваемых продуктов. Обмен теперь принимает развернутую форму, т.е. один продукт меняется на большое число других продуктов.

По мере развития товарного производства непосредственный обмен одного товара на другой постепенно исчезает. Его место занимает товар особого рода. Товар, который можно обменять на любой другой товар. Товар, который начинает играть роль всеобщего эквивалента. В разное время, в разных странах и местностях в качестве всеобщего эквивалента выступали скот, мех, соль. Со временем роль всеобщего эквивалента закрепилась за одним товаром. Так появилась денежная форма стоимости. Роль денег стали играть различные металлы: золото, серебро. Большей частью это свойство благородных металлов связывают с однородностью вещества, делимостью, сохраняемостью, незначительностью объема и веса, высокой стоимостью. Поэтому роль денег прочно закрепилась за ними. Процесс появления денег можно связать с полиформизмом стоимости (рис. 21.1).

I		II		III	
Простая форма стоимости	} Один товар меняется на другой товар	Полная, или раз-вернутая, форма стоимости	} Один товар меняется на многие другие товары	Всеобщая форма стоимости или денежная	} Любые товары меняются на золото

Рис. 21.1. Трансформация форм стоимости в процессе появления денег

Из рис. 21.1 следует, что деньги возникли в результате длительного процесса развития обмена и изменения форм стоимости.

Возникновение денег приводит к дальнейшему развитию общественного разделения труда и форм товарного обмена. Все товары приравниваются к деньгам, а деньги обладают способностью непосредственно обмениваться на все товары и таким образом удовлетворять любую потребность их владельца. Отдельные же товары в состоянии удовлетворить лишь какую-то единственную потребность, например в пище, одежде, крове и т.д.

Марксисты говорят и о том, что деньги выступают орудием эксплуатации человека человеком. Данный тезис построен на том, что развитие денежного хозяйства усиливает общественную стихию и власть над людьми. Они концентрируются в руках олигархов, олицетворяя их силу.

Деньги в своем развитии прошли этап полноценных и неполноценных денег.

Полноценные деньги – это действительные деньги, в качестве которых выступает сам денежный товар, имеющий собственную стоимость. В этом случае различают *собственную стоимость денег*, которая определяется затратами на их производство, и *номинальную (или нарицательную) стоимость денег*, которая на них обозначена. Если мы берем золотую монету, то она выступает в качестве полноценных денег, так как ее номинальная стоимость, та которая зафиксирована на ней в виде надписи, и собственная стоимость, определяемая затратами на ее производство, почти соответствуют друг другу. Как известно, именно полноценные деньги называются в качестве начала эволюции денег и денежного обращения (соль, зерно, меха, скот, металлы).

В итоге развития товарно-денежных отношений в качестве денег стали выступать монеты из драгоценных металлов (золото и серебро). В разные исторически периоды существовали как биметаллизм – состояние де-

нежной системы, в которой одновременно обращаются и золотые, и серебряные монеты; так и монометаллизм – в качестве платежных средств выступают монеты только одного из этих драгоценных металлов.

Выбор золота неслучаен, так как этот металл обладает особыми качествами: а) сохранность; б) портативность; в) делимость; г) однородность; д) высокая стоимость небольшого количества.

Неполноценные деньги – это заменители полноценных денег, собственная стоимость которых крайне незначительна и не соответствует номиналу. Таковыми являются бумажные деньги; биллонные деньги; кредитные деньги. Например, затраты на производство 100-долларовой купюры США составляют около 4 центов (данные конца 1990-х гг.), т.е. они несопоставимы с ее номинальной стоимостью. Получается, что государство законодательно наделяет национальную денежную единицу определенным денежным статусом.

Тем самым, можно сделать вывод о том, что полноценные деньги свободно обслуживают обращение товаров и услуг благодаря собственной стоимости, как на территории отдельно взятой страны, так и в мире, а неполноценные деньги обращаются в экономике согласно официальному назначению и по меткому выражению К.Маркса, надели на себя « национальные мундиры» и стали обращаться лишь внутри каждой страны.

Таким образом, деньги представляют собой товар, являющийся всеобщим эквивалентом для всех товаров. Их сущность выражается в функциях, которые они выполняют в общественном производстве. В классическом варианте выделяют пять основных функций денег: мера стоимости; средства обращения; средства образования сокровищ; средства платежа; мировые деньги.

Деньги как мера стоимости. Стоимость любого товара выражается в деньгах. Тем самым товары приобретают цену. Цена – есть денежное выражение стоимости. Чтобы выразить в деньгах стоимость товаров, нет необходимости иметь их на руках. Это возможно потому, что существует определенное соотношение между стоимостью золота и данного товара. В основе этого соотношения лежит общественно необходимый труд, затраченный на их производство. В действительности, поскольку стоимость товаров выражается через определенные пропорции обмена, часты случаи несоответствия цены и стоимости. Оно возникает, главным образом, под влиянием соотношения спроса и предложения, состояния производства и рынка.

Часты случаи, когда цену приобретают блага, не имеющие стоимость. Например, участки земли, леса, водоемы, к которым не приложен человеческий труд. Следовательно, они не имеют и стоимости. То есть возможно

существование цен, не выражающих стоимости. В этом случае цена выражает как бы глубинные противоречия, возникающие в товарном хозяйстве.

Цены товаров выражаются в определенном количестве золота. Это количество должно быть точно измерено. Отсюда вытекает необходимость в единице измерения денег. Установленная государством, она называется масштабом цен. Например, в дореволюционной России денежной единицей был рубль, приравненный к 0,7742 г чистого золота. В наши дни рубль выявляет свой масштаб через соотношение с иностранными свободно конвертируемыми валютами.

Деньги как средство обращения. Современную экономику невозможно представить без денег. Обмен товаров, совершаемый при их помощи, получил название обращения товаров. При этом сами деньги также участвуют в процессе обращения. Товар и деньги последовательно переходят их рук продавца в руки покупателя и наоборот, находясь на встречных направлениях движения. Деньги выступают в качестве посредника в процессе обращения товаров. Поэтому в процессе купли-продажи обязательно должны присутствовать наличные деньги. Раздвоение товара на товар и деньги указывает на развитие противоречий рыночного хозяйства. В условиях рынка обмен предполагает всестороннюю связь между товаропроизводителями и сложное переплетение всей массы сделок. Появляется возможность отделения продажи от покупки. А значит, либо продавец, либо покупатель имеет возможность задержать платежи. Массовые продажи без пуска денег в оборот способствуют задержке сбыта товаров, порождают отсутствие инвестиций, нехватку денег в обращении, тем самым провоцируя возможность кризисов.

Из практики денежного обращения известно, что в результате непрерывного обращения монеты стираются, теряя часть своей массы. Их номинальное значение и реальное содержание расходятся. Так появляются неполноценные деньги. Государство, используя этот факт, наладило выпуск неполноценных знаков стоимости.

Деньги как средство накопления или как средство образования сокровищ. Деньги имеют свойство превращаться в сокровища. Это происходит в тех случаях, когда они изымаются из обращения. Их можно хранить в любых количествах. Индивиды хранят деньги, поскольку непостоянство рынка приводит к стихийному развитию товарного производства. Это в свою очередь требует наличия определенного резерва у товаропроизводителя. Кроме того, сама власть денег заставляет сосредотачивать их в огромных количествах.

В качестве сокровищ могут существовать только полноценные деньги: золотые и серебряные монеты. А также сам денежный материал в его непосредственно натуральной форме: слитки, украшения.

В функции сокровища деньги стихийно регулируют денежное обращение. Происходит это следующим образом. В кризисные ситуации или в период сокращения производства, уменьшения товарооборота деньги интенсивно накапливаются, часть золота превращается в сокровища, усугубляя и без того сложную ситуацию. Когда обстановка улучшается, производство расширяется, товарооборот увеличивается, золото вновь попадает на рынок, количество денег, находящихся в обращении, растет.

В качестве меры, регулирующей денежный оборот, государство использует золотовалютные резервы. С их помощью поддерживается относительная стабильность экономики. Более того, в современных условиях сокровища, как правило, хранятся в банках. Последние используют их в качестве кредитных ресурсов, извлекая прибыль.

Деньги как средство платежа. Эта функция денег выполняется в случае, когда товары продаются в рассрочку или с отсрочкой платежа. В этом случае деньги не обмениваются непосредственно на товар, а поступают в оборот лишь при истечении определенного срока.

Здесь деньги не выступают в качестве покупательного средства. Они лишь фиксируют момент уплаты за приобретенный товар. Поэтому наличие данной функции денег позволяет существенным образом расширить хозяйственные связи товаропроизводителей. В то же время резко возрастает их взаимозависимость. Появляются кредитные деньги. В рамках данной функции денег продавец превращается в кредитора, покупатель же становится должником. Важным моментом является то обстоятельство, что неуплата за купленный в кредит товар одним покупателем может вызвать сбой в общей цепочке связей, приведя в некоторых случаях к банкротству ряда товаропроизводителей.

Развитие кредитных отношений в современной России позволило погасить массовые долги хозяйствующих субъектов путем взаимных зачетов долговых обязательств без привлечения наличных денег. Эта ситуация сложилась в начальный период проведения демократических реформ, когда сильнейшая инфляция буквально «съедала» наличные деньги, породив расцвет бартерных операций. До тех пор, пока платежи взаимно погашались встречными поставками, наличных денег не требовалось. Но как только кто-то из товаропроизводителей не выполнял своих обязательств, тут же возникала брешь в цепи взаимных расчетов, порождая вал встречных претензий, подрывая доверие поставщиков друг к другу.

Мировые деньги. Эта функция денег проявляется в случае выхода товарного обмена за рамки государственных границ при реализации товаров между странами. Роль мировых денег не могут выполнять бумажные деньги и неполноценные монеты. В обороте между странами активно используется золото в виде слитков. Оно выступает всеобщим средством платежа. Как правило, в мировой торговле расчеты осуществляются путем зачета долговых обязательств через уполномоченные банки. Черед золота наступает, когда взаимные обязательства не погашаются товарами. Примером может служить ситуация в нашей стране после Гражданской войны. В этот период советское правительство в отсутствие собственного производства покупало за границей технику, технологию и другие товары за золото.

Современные международные торговые отношения характеризуются высоким уровнем мировой задолженности. Она образовалась непогашением долговых обязательств развивающихся стран, перекинувшись затем на остальной мир.

Рост внешнего долга является типичной картиной для многих стран мира. Особенно велика эта проблема для развивающихся стран. Во второй половине XX в. проблема внешней задолженности приобрела глобальный характер. Первоначально она возникла перед развивающимися странами, а затем (с конца 1980-х гг.) и перед странами Восточной Европы, бывшего СССР. В целом должниками сегодня являются более 140 государств. По данным Мирового банка, сумма мировой задолженности в 2000 г. превысила 2,4 трлн дол., из которых около 90% приходится на развивающиеся страны, а 10% – на трансформирующиеся, в том числе 4% – долг России (табл. 21.1).

Основная часть долга – 80% – среднесрочные и долгосрочные кредиты, из которых более 50% приходится на долг официальным кредиторам, в их числе Международный валютный фонд (МВФ), Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Международная финансовая корпорация (МФК), Международная ассоциация развития (МАР), Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) и др.

Решающую роль играют долги западным коммерческим банкам – 49%, поскольку их кредиты, гарантированные государством, включены в категорию официальных.

Наращению мирового долга Западу способствовали нерациональность использования полученных из-за рубежа средств, отсутствие необходимых реформ и условий для их проведения, что в свою очередь привело к долговому кризису многие развивающиеся страны, прекращению ими платежей, сокращению притока коммерческих кредитов, банкротству не-

которых банков в странах-кредиторах. Этот процесс в основном происходил в конце 1970-х – начале 1980-х гг.

Таблица 21.1

Мировая задолженность и позиции отдельных стран в 2017 г., %¹

Регион, страна	Внешний долг		
	всего, млн дол.	на душу населения, дол.	% к ВВП
Мир в целом	70 600 000	10000	98
Европейский Союз	17 950 000	32092	108
США	19 911 000	53437	101
Германия	5 624 000	63493	169
Великобритания	9 836 000	119 000	396
Франция	5 633 000	81 061	236
Япония	11 499 000	31 313	64
Испания	2 670 000	52 588	165
Италия	2 684 000	42 217	144
Россия	525 700	3 634	36
Украина	113 643	2 995	127
КНР	146 800	3 452	30
Эстония	26 740	16 821	110
Индия	412 200	333	23

Несмотря на то, что развивающиеся страны имеют значительную внешнюю задолженность, некоторые из них, в частности страны – члены ОПЕК, являются кредиторами или нетто-кредиторами других государств. Развитие оффшорного бизнеса некоторых малых стран также способствовало вхождению их в категорию нетто-кредиторов. Определился и ряд традиционных неплательщиков долгов, в число которых попало около 70 стран.

Рассмотрение функций денег дает возможность определить количество денег, необходимое для обращения:

$$M = \frac{P \cdot Q}{V},$$

где: M – количество денег, необходимое для обращения; P – цена товаров; Q – количество товаров; V – скорость обращения денег.

Из формулы следует, что количество денег, необходимых для обращения, должно равняться сумме цен всех проданных товаров, деленной на среднее число оборотов одноименных единиц денег.

¹ The World Factbook, 2017.

Поскольку деньги выполняют функцию не только средства обращения, но и средства платежа, то формула нуждается в уточнении: количество денег, необходимых для обращения, равно сумме цен товаров, подлежащих реализации, минус сумма цен товаров, проданных в кредит, плюс платежи, по которым наступил срок уплаты, минус сумма взаимопогашающихся платежей, деленное на число оборотов одноименных денежных единиц:

$$M = \frac{(P \cdot Q) - K_r + P_m - P_p}{V}$$

где: K_r – сумма цен товаров проданных в кредит; P_m – платежи, по которым наступил срок уплаты; P_p – сумма взаимопогашающихся платежей.

Таким образом, общий вывод – деньги выступают всеобщим товарным эквивалентом, который способен выражать стоимость всех товаров и выступает посредником в их обмене.

21.2. ВИДЫ ДЕНЕГ, ИХ ЭВОЛЮЦИЯ. СОВРЕМЕННЫЕ КРЕДИТНО-БУМАЖНЫЕ ДЕНЬГИ

Было установлено, что длительное время роль денег выполняли слитки и монеты из самых различных металлов, а позднее – монеты только из золота и серебра. Это были товарные деньги. Однако слитки из многих металлов были тяжеловесны, а монеты обладали слишком высокой номинальной стоимостью, в особенности дорогими были монеты из золота и серебра. Так возникла потребность в удешевлении номинальной стоимости самих денег, а также потребность в больших удобствах при осуществлении торговых сделок. Самыми дешевыми оказались бумажные деньги и монеты из недорогих металлов, т. е. символические деньги.

Одной из первых форм бумажных денег стали казначейские билеты. Их сущность заключается в том, что это – денежные знаки, которые выпускаются государственным казначейством или центральным банком для покрытия бюджетного дефицита, не размениваются на металл, но наделяются государством принудительным курсом, который на определенное время позволяет этим знакам выполнять роль покупательного и платежного средства. Однако размеры выпуска этих денежных знаков предопределяются не потребностями товарного и платежного оборота, а потребностями государства в покрытии бюджетного дефицита. Отсюда следует, что казначейским билетам свойственны неустойчивость и возможность обесценения. Ныне казначейские билеты используются лишь в 10 странах мира.

Второй вид бумажных денег генетически, по своему происхождению, принципиально отличается от казначейских билетов. Это банкнота или вексель на банкира, долговое обязательство банка. В обращении банкноты выступают как реальные деньги, выполняя все их функции. Первоначально эти бумажные деньги, т. е. банкноты, обменивались на золото, серебро или медь, что проистекало из самой природы данного вида денег как векселя на банкира. Это повышало их покупательную способность. Однако широкое использование этих денег (банкнот), имевших кредитную основу, таило в себе опасность: в периоды социальных потрясений, кризисов и войн наблюдался отток золота за рубеж, свертывание кредита. XX век ознаменован переходом к обращению бумажных денег, прекращением обмена банкнот на золото. Золото и серебро превратились в товар, который можно купить на бумажные деньги по рыночной цене.

Процесс ухода золота из обращения и прекращение выполнения им функций денег получил название демонетизации. В европейских странах, в том числе и в России, обмен банкнот на золото прекратился после начала первой мировой войны, в США – после «великой депрессии» (1929 – 1932 гг.).

Прекращение выполнения золотом роли денег неизбежно ставит вопрос: какова природа современных бумажных денег? Совершенно очевидно, что современные деньги – это не товарные деньги, каковыми они являлись в историческом прошлом. Экономическая наука выделяет два особых свойства современных денег, которые отличают их от других инструментов рыночного хозяйства. Во-первых, эти деньги являются абсолютно ликвидным средством обмена, т. е. самым легкорезализуемым рыночным инструментом и с точки зрения удобства, и с точки зрения затрат. Во-вторых, современные бумажные деньги являются общепризнанным средством обмена. Они как бы декретируются государством, и люди соглашаются считать их деньгами. Устойчивость этих денег определяется не золотом, а их ограниченным количеством. Иными словами, стоимость, или ценность, бумажных денег неразрывно связана с вопросом количества этих денег, необходимых для обращения.

Процесс эволюции денег не остановился с появлением казначейских билетов, которые генетически произошли из функции денег как средства обращения; не остановился этот процесс и появлением векселей и банкнот, которые генетически произошли из функции денег как средства платежа – процесс эволюции денег пошел дальше. Рационализация денежного обращения в целом ряде случаев устранила непосредственное обращение бумажных денег, но усилила роль кредитных денег. Широкое распространение получили чековые вклады (депозиты), хранящиеся в банках и

других финансовых учреждений. Эти деньги безналичного расчета исторически появились позднее монет и бумажных денег, но по значимости во многих странах они занимают первое место. Новый импульс чековые вклады получили в связи с появлением кредитных карточек.

Кредитная карточка объединила в себе и платежно-расчетную и кредитную функции. Она представляет собой чек в электронно-технологическом варианте и прекрасно выполняет функцию денег как средства платежа. Впервые кредитные карточки появились в США в 1915 г. и были выпущены фирмой «Дайнер клуб». За последующие восемь с половиной десятилетий система электронных денег получила громадное развитие. Появились возобновляемые кредитные карточки, широко используемые для расчета в магазинах и ресторанах; одномесечные карточки, применяемые для расчетов с туристскими фирмами; фирменные карточки для оплаты служебных расходов; премиальные, или «золотые», кредитные карточки для лиц с высоким годовым доходом, которые дают целый ряд льгот и особых возможностей; дебет-карточки, которые дают возможность использовать систему расчетов с помощью ЭВМ; смарт-карточки, представляющие собой электронные чековые книжки, и т. п.

Таким образом, современное рыночное хозяйство использует три основных вида денег:

- товарные деньги, т.е. золото и серебро в слитках и монетах, а также любой товар при бартерных сделках;
- символические деньги, т.е. медные и никелевые монеты и бумажные деньги;
- кредитные деньги, т.е. чеки и кредитные карточки.

Новое значение приобрело и золото, которое ныне выступает в тройной роли: 1) в качестве сокровища; 2) как страховой фонд государства и отдельных лиц; 3) как воплощение богатства.

21.3. ТЕОРИИ ДЕНЕГ. ЗАКОН ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ

Для более углубленного понимания сущности денег необходимо знание денежных теорий, которые существовали в экономической науке в ее исторической ретроспективе. До начала XX в. главным аспектом денежной проблемы был вопрос о сущности, происхождении и функциях денег, в наше время на первый план этой проблемы выдвигаются вопросы о количестве денег, необходимых для обращения, об их покупательной силе.

Исторически первой в экономической науке появилась *металлическая теория денег*. Она возникла в эпоху первоначального накопления капитала. В Европе – это XVI – XVII вв., когда натурально-феодалное хозяйство уходило в прошлое, шло бурное развитие внутреннего и внешнего

рынков. Господствующим экономическим учением той эпохи был меркантилизм. Английский экономист У. Стэффорд (1554–1612) в 1581 г. выпустил книгу «Критическое изложение некоторых жалоб наших соотечественников», в которой изложил сущность металлической теории денег. Жажда накопления побуждала буржуазию, и, прежде всего торговую ее часть, изучить вопрос об источниках богатства. Этот источник они видели в торговле, в активном торговом балансе, который обеспечивал бы приток золота и серебра. Богатство меркантилисты отождествляли с деньгами, а деньги – с драгоценными металлами, и, прежде всего с золотом. Они были яркими противниками порчи монет. И поэтому высоко ценили те функции денег, для которых необходимы полноценные монеты. Особое значение придавалось двум функциям – мировым денег и образованию сокровищ. С точки зрения современных взглядов недостатки металлической теории денег очевидны: недооценка роли бумажных денег; сущность денег увязывалась с естественными свойствами благородных металлов; они не видели источника богатства в производстве и т. п. В XVIII и в первой половине XIX в. эта теория ушла в прошлое. Хозяевами жизни стали собственники капитала, прежде всего промышленного капитала, который источник богатства видел уже не в торговле, а в производстве.

В XVII – XVIII вв. возникла новая *номиналистическая* (от лат. – именной) *теория денег*, виднейшими выразителями которой были англичане Дж. Беркли (1685–1753) и Дж. Стюарт (1712–1780), хотя истоки этой теории можно найти еще у римских и средневековых юристов. Первые номиналисты были сторонниками использования порченных и неполноценных монет. Было замечено, что стершиеся монеты обращаются так же, как и полноценные. На этом основании утверждалось: деньги создаются государством; ценность денег определяется не металлическим содержанием, а тем, что на них написано, их номиналом (отсюда и название теории). Иными словами, номиналисты отрицали товарную природу денег, а сущность денег усматривали в правовой основе, в юридическом аспекте деятельности государства.

Значительный вклад в развитие товарно-денежных отношений внес Г. Торнтон, английский банкир, общественный деятель и филантроп. Его заслуга заключается в разработке теории денег и кредита в рыночной экономике. Основываясь на идеи множественности платежных средств, он включал в них не только монеты и банкноты, но и такие кредитные инструменты как векселя и депозиты. Следствием такого взгляда на деньги явилось открытие зависимостей между величиной кредита и массой денег, находящихся в обращении. Однако главная заслуга Г. Торнтон заключалась в описании механизма влияния денег на уровень цен. Обосновывая

роль учетной ставки процента в механизме привлечения денег или их оттока он установил, что:

– дополнительный выпуск денег приводит к снижению учетной ставки процента, в результате чего, кредит становится более доступен, облегчая заимствования и способствуя росту экономике;

– если учетная ставка процента опускается ниже значений средней нормы прибыли, то создаются условия, при которых выгодность кредита неизмеримо повышается, способствуя развитию предпринимательства и экономической активности населения;

– рост цен ведет к снижению уровня реальной средней нормы прибыли, в результате чего она уравнивается с учетной ставкой процента, приводя к достижению нового равновесного состояния экономики при более высоком уровне цен;

– появляются краткосрочный и долгосрочный эффект расширения кредита, первый выражается в повышении хозяйственной активности хозяйствующих субъектов и экономических агентов, второй – в приводит к номинальному росту цен.

Самым же важным открытием Г. Торнтона считается обоснование реальной и номинальной ставок процента и тех последствий для экономики, которые дает их разница. Практический вывод, который вытекает из исследований Г. Торнтонна, заключается в том, что в условиях денежного кризиса одним из механизмов самонастройки рыночной экономики является эмиссия, говоря современным языком – инфляция.

В XX в. отдельные аспекты номиналистической теории находят отражение в высокой оценке роли бумажных денег. Так, П. Самуэльсон пишет: «Эпоху товарных денег сменила эпоха бумажных денег. Бумажные деньги олицетворяют сущность денег, их внутреннюю природу... Деньги – это искусственная социальная условность». Средневековая феодальная Европа искала философский камень для того, чтобы любой металл превратить в золото. Отцом золота алхимики считали знак серы, а матью золота – знак ртути. Эти два знака и составляли герб средневековой алхимии. Любопытно, что современная ядерная физика доказала: путем бомбардировки атомов ртути ускоренными ядрами атомов серы можно получить золото. Алхимики были на верном пути! Вот только стоимость 1 г этого золота будет равна стоимости 1 млн. т природного золота. Как бы отвечая «академикам» – алхимикам средних веков, Дж. М. Кейнс в 1936 г. писал: «В действительности золотой стандарт является только варварским пережитком... Столетняя мечта академиков сбросила свою мантию, облачилась в бумажные лоскутки».

В XX в. качественные аспекты проблемы денег стали отходить на второй план, на первый план выступили количественные аспекты. Главным стал вопрос о том, сколько нужно иметь в обращении денег, чтобы обеспечить устойчивость системы товарно-денежного обращения. На смену металлической и номиналистической пришла *количественная теория денег*. Если меркантилисты считали, что рост денежной массы в стране ведет к росту богатства и процветанию торговли, то теперь экономисты стали доказывать обратное: увеличение количества денег в обращении способствует не росту богатства страны, а лишь росту цен на товары. Шотландский философ и экономист Дэвид Юм (1711–1776) считал, что стоимость самих денег определяется их количеством, находящимся в обращении. Непосредственным толчком к возникновению подобных взглядов явилось то обстоятельство, что во второй половине XVIII в. произошла «революция цен»: в Европу стало ввозиться дешевое американское золото и серебро, что как раз и способствовало стремительному росту цен.

Количественная теория денег в ее классическом варианте выдвинула три постулата: первый – причинность (цены зависят от количества денег); второй – пропорциональность (изменение цены пропорционально количеству денег); третий – универсальность (изменение количества денег изменяет цены всех товаров). В первой половине XX в. эта теория получила развитие в работах американского экономиста Ирвинга Фишера (1867–1947), который выдвинул тезис: подобно весам количество уплаченных за товары денег и сумма цен этих проданных товаров равны.

В 1930-е и позднее в 1960-е гг., количественная теория денег породила два новых течения:

- кейнсианскую теорию регулируемой валюты;
- монетаризм.

Учитывая итоги «великой депрессии» 1929–1932 гг., Дж. М. Кейнс пришел к выводу, что рыночная система хозяйствования нуждается в регулировании со стороны государства и что бумажные деньги лучше металлических, ибо количество их можно регулировать. Монетаризм полагает, что рынок должен быть свободным, нерегулируемым, а вмешательство государства в рыночную систему должно ограничиваться только одним – поддерживать стабильность темпа роста денежной массы, ибо ее рост определяет темпы инфляции, стабильность всей экономической системы. Поэтому монетаристы рекомендуют всемерно ограничивать денежную массу с целью стабилизации товарно-денежного обращения и всего рыночного хозяйства. Государству они доверяют лишь одну функцию – регулирование и прежде всего сжатие денежной массы.

21.4. ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА И ДЕНЕЖНАЯ МАССА

Денежная система – это исторически сложившаяся в каждой стране и законодательно закреплённая государством форма организации денежного обращения. В свою очередь, денежное обращение – это непрерывное движение денег, выполняющих функции средства обращения и средства платежа.

Обязательными элементами денежной системы являются:

А) денежная единица – это мера денег, принятая в отдельно взятой стране за расчётную единицу (рубль; йена; доллар; франк и т.д.);

Б) масштаб цен – это весовое количество денежного металла, принятое в стране в качестве денежной единицы и её составных частей (рубль состоит из 100 копеек; доллар состоит из 100 центов и т.д.);

В) эмиссионная система – это совокупность учреждений, организаций и экономических институтов, выпускающих деньги и ценные бумаги, т.е. совершающих эмиссию (например, Центральный банк России; Федеральная Резервная Система США и т.д.);

Г) виды денежных знаков – это система кредитных бумажных денег, разменных монет, которые являются законными платёжными средствами в обороте;

Д) институты денежной системы – это совокупность государственных и негосударственных учреждений, обеспечивающих нормальное денежное обращение.

Как было отмечено выше, исторически система обращения металлических денег прошла через биметаллизм и монометаллизм. Необходимо отметить, что монометаллизм имеет три разновидности, которые напрямую связаны с изменением роли золота в денежном обращении:

1) золотомонетный стандарт (с 1821 г. до Первой мировой войны), который характеризовался неограниченной чеканкой и обращением золотых монет; свободным разменом неполноценных денег на золото; свободным ввозом-вывозом золота;

2) золотослитковый стандарт (Англия и Франция) основан на золоте, но размен денежных знаков на него ограничен; денежные знаки меняются лишь на золото в слитках;

3) золотодевизный стандарт (20–30 гг. XX в.) характеризуется обменом на золото только девизов; размен других денежных знаков происходит через девизы; позднее разменными стали только доллары США.

Денежная масса – это совокупность наличных и безналичных покупательных и платёжных средств, обеспечивающих обращение товаров и услуг в экономике (рис. 21.2).

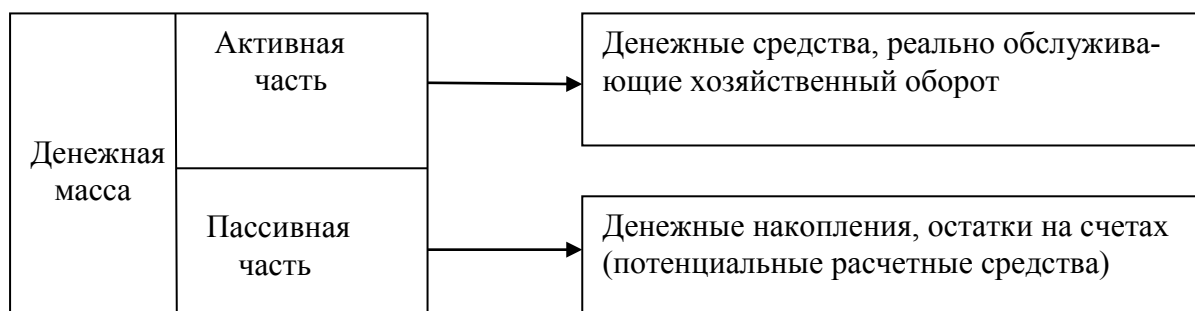


Рис. 21.2 – Структура современной денежной массы

Для характеристики денежного рынка используют так называемые денежные агрегаты, которыми выступают денежные средства, отличающиеся друг от друга степенью ликвидностью. Как известно, разные виды активов обладают разным уровнем (степенью) ликвидности, т.е. способностью по первому требованию превращаться в те блага, которые необходимы для удовлетворения определенных потребностей. На рисунке 21.3. представлено условное соотношение между ликвидностью и доходностью активов.

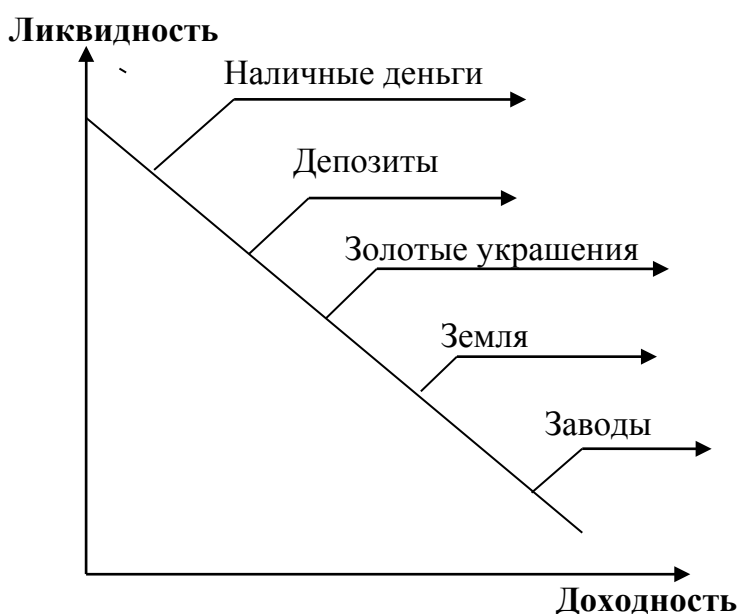


Рис. 21.3. – Зависимость между ликвидностью и доходностью

Денежные агрегаты являются показателями структуры денежной массы. Состав денежных агрегатов различен по странам. Чаще всего используют следующие агрегаты:

M_0 – наличные деньги (бумажные банкноты и разменные монеты);

M_1 – деньги для сделок: наличные деньги и банковские вклады на текущих счетах до востребования;

$M_2 = M_1$ + срочные и сберегательные депозиты коммерческих банков, депозиты в специализированных финансовых институтах;

$M_3 = M_2$ + вклады взаимно-сберегательных банков и почтово-сберегательной системы;

$M_4 = M_3$ + прочие активы (ценные бумаги федерального казначейства, коммерческих банков, ЦБ).

В международной статистике в объеме денежной массы. Кроме наличных денег, учитываются также депозитные деньги. Все виды рыночной деятельности исходят из наличия финансовых средств: это деньги и ценные бумаги. деньги обладают абсолютной ликвидностью; ликвидность ценных бумаг определяется их надежностью.

Рынок денег в России (или совокупная денежная масса) – это наличные денежные знаки в обращении, вклады в банках, средства на счетах в банках и другие безусловные денежные обязательства.

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

1. Деньги:
 - сущность и происхождение;
 - виды денег, их эволюция;
 - закон денежного обращения.
2. Деньги и их функции:
 - номиналистическая и металлистическая теории денег;
 - сущность, функции, формы денег;
 - несостоятельность количественной теории денег.
- 3 Понятие денежной системы и ее элементов.
- 4 Современные кредитно-бумажные деньги.

Рекомендуемая литература

- Конституция Российской Федерации / [URL:http://pravo.gov.ru/konstituciya/](http://pravo.gov.ru/konstituciya/)
Сажина М.А., Чибриков Г.Г. Экономическая теория: учеб. для студентов вузов. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2009.
- Сидоров В.А.* Экономическая теория: учебник для вузов. [Электронный ресурс]: электронное учебное издание. / В.А. Сидоров [Электрон. дан. (12 Мб)]. – Майкоп: ООО «ЭЛИТ», 2014. - 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).
- Худокормов А.Г.* Экономическая теория: новейшие течения Запада: учеб. пособие для студентов вузов. М., 2012.

Темы рефератов и докладов

1. Происхождение денег.
2. Электронные деньги и их роль в современной экономике.
3. Современная денежная система России

Термины и понятия

Биллонные деньги	Бумажные деньги
Инфляционные отклонения	Деньги
Инфлятор	Денежная масса
Дефлятор	Товарные деньги
Полноценные деньги	Казначейские билеты
Неполноценные деньги	Кредитные деньги
Ликвидность денег	Ликвидность денег
Монометаллизм	Биметаллизм
Демонетизация	Банкнота или вексель на банкира
Дефляция	Эмиссия
Ревальвация	Инфляция
Деньги наличные	Деньги
Деньги безналичные	Демонетизация
Деньги электронные	Денежные агрегаты
Денежная единица	Девальвация
Масштаб цен	Нулификация
Эмиссионная система	Денежная система

Контрольные вопросы и задания

1. Деньги как экономическая категория: понятие и свойства (потребительская и меновая стоимость).
2. Охарактеризуйте две концепции происхождения денег: рационалистическую и эволюционно-историческую.
3. Перечислите и охарактеризуйте пять функций денег. В чем состоит особенность современного подхода к пониманию функций денег?
4. Виды денег: товарные, символические и кредитные. Охарактеризуйте основные формы символических и кредитных денег.
5. В чем состоит природа современных денег? Что означат процесс демонетизации?
6. Дайте краткую характеристику денежных теорий.
7. Проведите сравнение полноценных и неполноценных денег.
8. Какими особыми характеристиками обладают драгоценные металлы?
9. Сумма цен товаров, находящихся в обращении, составляет 300 тыс. ден. ед. Сумма цен товаров, проданных в кредит – 200 тыс. ед. Сумма цен товаров, срок уплаты по которым наступил, – 10 тыс. ед., а взаимопогашающиеся платежи – 15 тыс. ден. ед. Одна денежная единица совершает в среднем 25 оборотов в год. Найдите количество денег, необходимых для обращения. Что произойдет в экономике, если в обращение будет выпущено 15 тыс. ден. единиц?

10. Назовите функции денег при их использовании в следующих операциях:

- а) выплата заработной платы;
- б) покупка товаров за наличные деньги;
- в) покупка товаров в кредит;
- г) оплата коммунальных услуг;
- д) установление цены товара;
- е) уплата долговых обязательств;
- ж) расчеты во внешней торговле;
- з) открытие депозита в банке.

11. Выберите один правильный ответ.

11.1. Товарные деньги – это:

- а) товар, пользующийся повышенным спросом;
- б) товар, выполняющий функцию денег;
- в) редкий товар, имеющий очень высокую стоимость (бриллианты, произведения искусства);
- г) товар, обменивающийся на золото.

11.2. Декретные деньги:

- а) включают наличные деньги и золото, находящиеся в банковских хранилищах;

- б) обеспечены золотым запасом страны;
- в) являются деньгами, которые не имеют внутренней стоимости;
- г) не используют в современных условиях.

11.3. Десятирублевая банкнота является примером:

- а) декретных денег;
- б) законного средства платежа;
- в) символических денег;
- г) все ответы верны.

11.4. Какую функцию выполняют деньги в следующих случаях

- безработный получает пособие по безработице;
- Вы обмениваете рубли на доллары;
- за бутылку пепси-колы Вы заплатили 25 р.;
- муж прячет часть зарплаты от жены;
- Вы возвращаете долг своему приятелю;
- Вы хотите купить *CD*-плеер за 3 тыс. р., но не можете себе этого позволить, поскольку у вас нет таких денег;
- у Вас в кармане 50 р.;
- брокер получил комиссионные от продажи ценных бумаг;
- Вы покупаете золото, чтобы сберечь свои деньги от обесценивания;
- Вы получили большое наследство, но пришлось заплатить налог;
- родители покупают вам фотоаппарат и дарят на день рождения;
- Вы поступили в университет и Вам выплачивают стипендию;
- родители дарят вам на день рождения 500 рублей;
- Вы покупаете государственные облигации.

РАЗДЕЛ II. КАПИТАЛИСТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ И ГЛОБАЛИЗАЦИЯ

ДОМОНОПОЛИСТИЧЕСКИЙ КАПИТАЛИЗМ

22. ВОЗНИКНОВЕНИЕ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Общество, в котором мы живем, построено на принципах рыночных отношений, которые зародились и развивались в рамках капиталистического способа производства. В капиталистическом обществе подавляющая масса благ производится для продажи, то есть оно является товарным.

Основные вопросы темы

1. Простое товарное производство.
2. Первоначальное накопление капитала.
3. Накопление богатства в дореволюционной России.

22.1. ПРОСТОЕ ТОВАРНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

Хозяйство, в котором продукты производятся для обмена, для продажи, называется товарным. Товарное производство возникло и развивалось на почве разделения труда в обществе и распространения частной собственности на средства производства. Однако такое разделение труда существовало и до появления товарного производства. Например, во многих первобытных общинах имелся ряд специально выделенных ремесленников (кузнец, гончар, мельник и т. д.), обслуживавших, каждый в своей области, потребности общины. Чтобы хозяйство стало товарным, помимо разделения труда необходимо выполнение другого очень важного условия – наличие частной собственности на средства производства.

Стало быть, необходимыми условиями возникновения товарного производства являются: 1) общественное разделение труда и, 2) частная собственность на средства производства.

Простое товарное производство – хозяйство мелких производителей, обменивающихся продуктами своего труда. Такое хозяйство характерно для докапиталистических формаций, когда ещё не было крупных предприятий, деятельность осуществлялась мелкими производителями: крестьянами и ремесленниками, работающими самостоятельно, без наемных рабочих. Простое товарное производство неизбежно должно было привести к капитализму, потому что оно, как и капитализм, основано на частной собственности на средства производства.

В то же время простое товарное производство существенно отличается от капиталистического. Простое товарное производство основано на личном труде мелких товаропроизводителей, тогда как капитализм основан на труде наемных рабочих. Капитализм развивается, вытесняя и подчиняя себе простых товаропроизводителей, превращая их в наемных рабочих.

В товарном хозяйстве главным объектом отношений является товар. Товаром называется продукт труда, изготовленный не для собственного потребления, а для обмена, для продажи. Любой товар обладает двумя свойствами: потребительной стоимостью и стоимостью. Чтобы стать товаром, благо должно удовлетворять какую-либо потребность человека. В этом заключаются его полезные свойства, что делает его потребительной стоимостью.

Потребительная стоимость хлеба или мяса заключается в том, что эти продукты служат людям для удовлетворения их потребности в пище. Потребительная стоимость костюма, плаща, туфель заключается в том, что эти предметы служат людям для удовлетворения их потребности в одежде и обуви. Следует понимать, что потребительная стоимость имеется у всяких вещей, например, даже и таких которые вовсе не являются продуктами труда: вода из источника, плоды дикорастущих деревьев.

Продукты труда удовлетворяют определенные потребности людей, как в натуральном, так и в товарном хозяйстве. Хлеб, который фермер производит для собственного потребления, удовлетворяет его потребность в пище (следовательно, он является потребительной стоимостью), однако, такое же полезное свойство имеет хлеб, который произведен и для продажи. Это обстоятельство делает возможным его обмен на всякий другой товар.

Следовательно, товар есть, во-первых, вещь, удовлетворяющая определенную потребность человека и во-вторых, вещь, которую можно обменять на другую вещь. При этом товары обмениваются один на другой в определенном количественном соотношении. Скажем, двадцать булок хлеба обмениваются на килограмм мяса.

Способность товара обмениваться в определенном количественном отношении на другой товар называется его меновой стоимостью (или просто стоимостью).

Меновая стоимость является отношением, в котором определенное количество потребительных стоимостей одного вида обменивается на определенное количество стоимостей другого вида. В бесконечном множестве меновых сделок самые различные и несравнимые друг с другом потребительные стоимости приравниваются одна к другой.

Таким образом, товар обладает двумя свойствами: потребительной стоимостью и стоимостью.

Чем определяются количественные отношения, в которых одни товары обмениваются на другие? На этот вопрос экономисты дают разные ответы. Одни говорят, что меновая стоимость товаров определяется соотношением спроса и предложения. Действительно, превышение спроса какого-либо товара над его предложением ведет к росту цены этого товара, а превышение предложения над спросом вызывает падение цены. В этом объяснении, однако, нет ответа на основной вопрос, требующий объяснения: чем определяется уровень количественных соотношений обмена, вокруг которого колеблются цены? Почему золото всегда (при всяких колебаниях цен и объема) дороже серебра, серебро дороже бронзы, бронза дороже чугуна и т. д.?

Тут приходят на выручку другие экономисты, которые объявляют: золото потому всегда дороже меди, бронзы и чугуна, что его издержки производства выше. Издержки производства – это сумма всех затрат, связанных с производством товара: затраты на покупку сырья, топлива, на оборудование, на оплату труда. Величина этих затрат зависит от цен товаров составляющих их издержки производства. Так, издержки производства мебели зависят от цены досок, кожи, гвоздей, клея, издержки производства хлеба – от цены муки и т.п. То есть, объяснение цен издержками производства представляет собой попытку объяснить цену одного товара ценами других товаров.

Многие экономисты отвечают на вопрос ссылаясь на полезность товаров: тот товар, дескать, дороже, чья потребительная стоимость выше. Но все дело в том, что потребительные стоимости качественно различны. В самом деле, что общего между потребительной стоимостью мебели и хлеба? Более того, как раз качественное различие потребительных стоимостей служит условием обмена, но никак не могут определять количественное отношение, в котором один товар обменивается на другой.

Между тем всякое количественное сравнение предполагает общее качество, общее свойство сравниваемых предметов. Если, скажем, двадцать булок хлеба обмениваются на один килограмм мяса, то это означает, что в данных двух товарах есть нечто общее. Оба товара произведены человеческим трудом. В этом и заключается их общее свойство. Это свойство можно измерить: труд измеряется количеством времени, затраченного на производство данной вещи, данного товара.

Количество труда, затраченного на изготовление товаров, и определяет те отношения, в которых одни товары обмениваются на другие.

Труд, воплощенный в товаре, образует стоимость этого товара. Обмен товаров по стоимости, т. е. в зависимости от количества труда, затраченного на их изготовление, есть экономический закон товарного производства.

Стоимость – есть овеществленный в товаре труд, тогда как цена – это денежное выражение стоимости.

На производство одного и того же товара различные производители затрачивают не одинаковое количество труда. Здесь сказывается не только неодинаковое умение и старание, но прежде всего различие условий, при которых они работают. Рынку нет никакого дела до того кем и как произведен товар – весь товар фигурирует на рынке как один товар, а каждая его часть – как равная доля этого единого товара. Поэтому на рынке стоимость товара определяется тем, сколько рабочего времени требуется для его изготовления при имеющихся в данном обществе обычных условиях производства и при среднем уровне умелости и напряженности труда.

Рабочее время, которое в среднем требуется для производства товара, называется общественно необходимым рабочим временем. Оно определяет стоимость товара.

Определение стоимости товаров общественно необходимым рабочим временем играет очень важную роль в ходе развития товарного производства. В силу неодинаковости индивидуальных затрат на производство одного и того же товара, преимущество имеет тот производитель, кто изготавливает товар с затратами труда ниже общественно необходимого рабочего времени. Вследствие этого обмен оказывается выгодным для одного и невыгодным для другого. В ходе конкуренции одни производители разоряются и гибнут, другие обогащаются за их счет и подчиняют их себе.

Обмен товаров в соответствии с их стоимостью вызывает расслоение среди товаропроизводителей. Товарное производство при господстве частной собственности на средства производства неизбежно порождает капитализм.

Поскольку товар, представляет собой, с одной стороны, потребительную стоимость а, с другой стороны, стоимость, то и труд, воплощенный в товаре, носит двойственный характер. С одной стороны, всякий труд товаропроизводителя есть конкретный труд (в качестве конкретной работы он создает потребительную стоимость); а с другой стороны – всякий труд товаропроизводителя есть затрата труда вообще – абстрактный труд, определенная частица всего общественного труда, и в качестве такового он создает стоимость

Стоимость товара представляет затрату человеческого труда вообще. Но труд, создающий потребительные стоимости, бывает различной квалификации: простой и сложный, умственный и физический. Товар может быть продуктом самого сложного труда, но его стоимость делает его равным продукту простого труда.

В обмене товаров находят свое выражение производственные отношения между людьми, производящими эти товары. В этих условиях труд отдельного производителя должен составить известную долю всего труда, затрачиваемого обществом в целом для удовлетворения своих потребностей.

В обществе, основанном на частной собственности, каждый отдельный производитель действует на свой страх и риск. Он не считается с интересами других, заботится только о своей личной выгоде. В то же время каждый товаропроизводитель зависит от других товаропроизводителей, так как производит только один какой-либо товар. Для того чтобы жить и вести свое хозяйство, товаропроизводитель должен обменивать производимые им товары на предметы потребления, необходимые для него и его семьи, он должен продавать свои товары, чтобы покупать сырье и инструменты.

Таким образом, отдельные товаропроизводители связаны между собой и зависят друг от друга. Труд каждого из них составляет определенную часть труда всего общества. Но эта связь осуществляется лишь стихийно, через обмен товаров.

В товарном хозяйстве закон стоимости действует как стихийная сила. В обществе, состоящем из самостоятельных товаропроизводителей, господствует анархия производства, распяленного между разрозненными товаропроизводителями.

Конкурентная борьба покупателей и продавцов на рынке ведет к беспрестанным колебаниям цен товаров, к непрерывным отклонениям цен товаров от их стоимости. Если цена сапога упала ниже его стоимости, то это значит, что сапог произведено больше, чем может быть продано. Падение цен заставит часть сапожных мастеров перейти из этой отрасли в другие. Вследствие этого количество сапог на рынке уменьшится. Если же цена сапога поднялась выше его стоимости, то выгодные условия рынка привлекут новых сапожников, и через некоторое время предложение обуви на рынке возрастет.

Стало быть, в товарном хозяйстве отклонения цен товаров от их стоимости обычное явление, среди бесконечных колебаний, происходит распределение общественного труда между отраслями производства, без чего не может существовать никакое общество.

Товар является носителем определенной общественной связи, существующей между производителем товара и всем обществом. Но связь эта не прямая, не непосредственная. Только путем приравнивания товаров друг к другу, путем обмена товаров обнаруживается общественный характер отдельных частных работ.

Стоимость есть отношение между людьми, производящими товары. Но это отношение между людьми выступает как отношение между вещами-товарами. Стоимость товара представляется таким же естественным его свойством, как, скажем, цвет или вес; говорят, например, что булка весит столько-то граммов и стоит столько-то центов.

На низших ступенях своего культурного развития многие народы поклонялись солнцу, огню, различным животным, приписывая им чудодей-

ственные свойства. Подобного рода представления называются фетишизмом. В товарном хозяйстве такими же чудодейственными свойствами наделяются вещи–товары. Свойства, которыми они обладают лишь в силу определенного строя общественных отношений, представляются как их естественные, природные свойства. В этом заключается товарный фетишизм. Фетишизм скрывает сущность отношений, их действительный характер, придает им обманчивую видимость.

Общее представление о товарном производстве дает рис. 22.1.

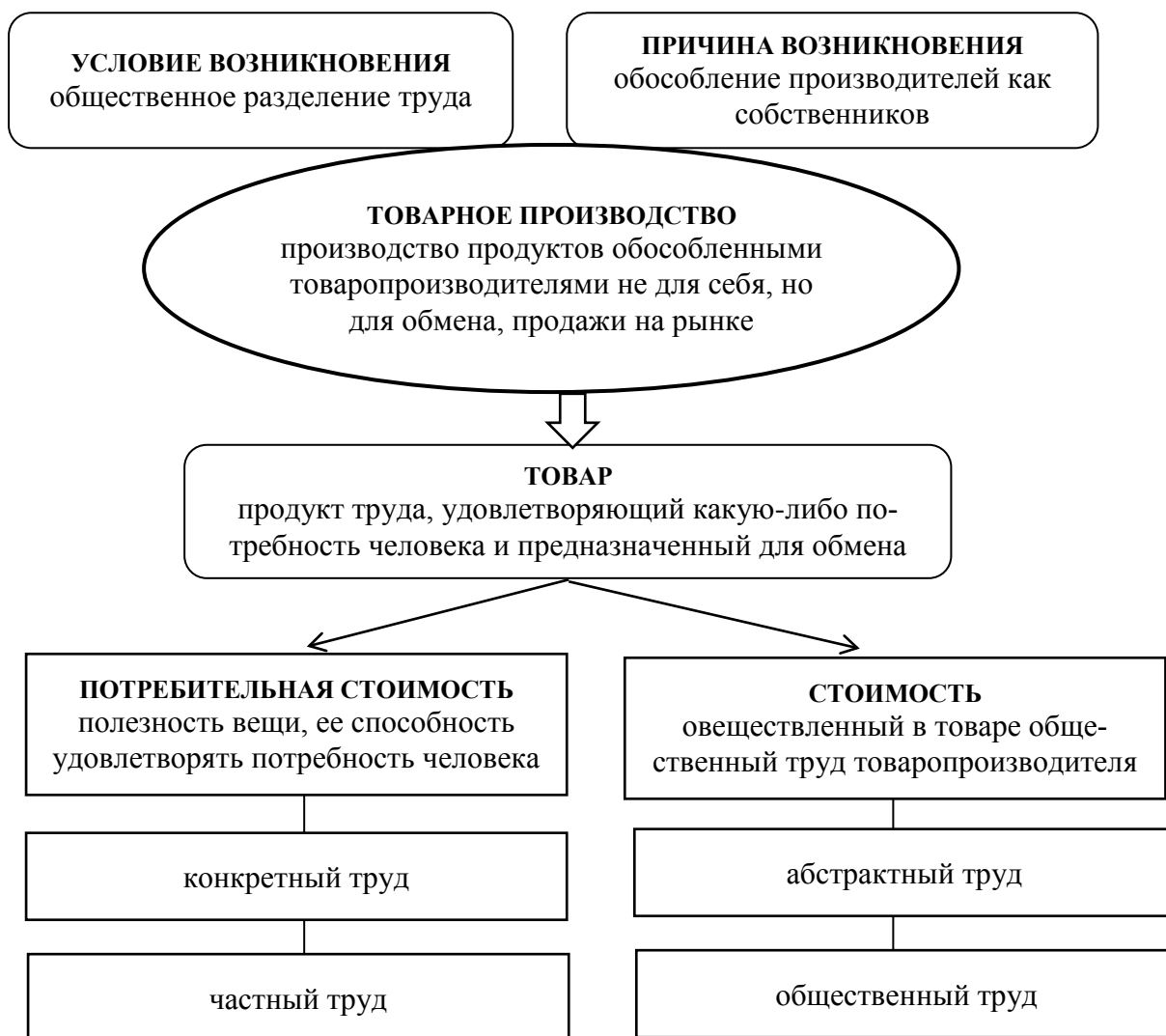


Рис. 22.1. Товарное производство

Рост и расширение обмена ведут к тому, что из массы товаров выделяется один товар, которому оказывается предпочтение при обмене. Деньги появляются задолго до того, как товарное производство становится преобладающим. По мере расширения круга и объема меновых сделок первоначальные денежные товары (например, ракушки, скот, меха) уступают место металли-

ческим деньгам, которые хорошо сохраняются, легко делятся на части, однородны во всех своих частях, в небольшом объеме представляют большую стоимость.

Стоимость каждого товара выражается в определенном количестве денег. Деньги являются всеобщим товаром, всеобщим эквивалентом. Развитое товарное производство немислимо без денег.

Товарный обмен при посредстве денег коренным образом отличается от простого товарообмена. Появление денег означает дальнейший рост и развитие тех противоречий, которые заложены в товаре.

С возникновением денег происходит расщепление мира товаров на два полюса: на одном остаются все рядовые товары, на другом оказывается товар, играющий роль денег. Этот товар приобретает особые свойства, становится привилегированным товаром. Теперь уже не всякий товар – деньги, хотя деньги по-прежнему продолжают оставаться товаром. Деньги легко превратить в любой товар. Напротив, превратить товар в деньги не всегда легко.

Деньги не вещь, а общественное отношение. Но это отношение, как и другие отношения товарного производства, теснейшим образом связано с вещью, проявляется через вещь и, более того, кажется свойством вещи – золота или серебра. Создается впечатление, будто благородные металлы по самой своей природе – деньги. На самом деле свойства, приобретенные деньгами, имеют исключительно общественное происхождение. Только в определенных общественных условиях золото и серебро становятся деньгами.

Власть денег велика уже при простом товарном производстве. Будет ли товар продан – от этого нередко зависит судьба ремесленника или крестьянина, продающего продукты своего труда. При капитализме же власть денег возрастает в огромной мере: на деньги покупаются и продаются средства производства – земля, ее недра, леса, фабрики и заводы, железные дороги и т. д. Каждый капитал начинает свой путь в виде определенной суммы денег.

22.2. ПРЕВРАЩЕНИЕ ПРОСТОГО ТОВАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА В КАПИТАЛИСТИЧЕСКОЕ

Историческими предпосылками возникновения капитализма являются товарное производство и развитое товарное обращение, торговля. Мировая торговля и мировой рынок открывают в XVI столетии новую историю капитала. Термин «капитал» возник еще в XII–XIII веках: тогда он обозначал «финансовые средства, запасы товаров, сумму денег или денежный интерес».

Понятие «капитализм», имеющее, как правило, негативный смысл, возникло в XIX веке и означало присвоение капитала некоторыми людьми за счет других.

Капитализм пришел на смену другому хозяйственному строю – феодализму. Исходным пунктом для развития капитализма послужило мелкое товарное производство с его конкуренцией, несущей разорение одним, обогащение другим.

Чтобы понять сущность капиталистического способа производства, необходимо иметь в виду, что капиталистический строй зиждется на товарном производстве: здесь всё принимает вид товара, везде господствует принцип купли–продажи.

Капитализм предполагает существование двух противоположных социальных слоев: владельцев капитала и наемных работников. На одной стороне – горстка людей, у которых в руках средства производства, на другой стороне – масса обездоленных, у которых есть только способность к труду и больше ничего.

Стало быть, для возникновения капитализма требуются два основных условия: 1) накопление богатства в руках немногих и 2) создание массы людей лично свободных и в то же время лишенных средств производства, вследствие этого вынужденных идти в наем к капиталисту.

Создание исторических предпосылок капитализма происходит в виде процесса, который образует предысторию капитала. Этот процесс называется первоначальным накоплением капитала, потому что он предшествует капиталистическому накоплению.

До возникновения капитализма, в феодальную эпоху, производство велось мелкими земледельцами и ремесленниками. Главным занятием являлось сельское хозяйство. Основным средством производства была земля. Крестьяне были прикреплены к земле, а их собственность составлял несложный хозяйственный инвентарь – соха, серп, немногочисленный скот.

Феодализм был основан на эксплуатации мелких производителей лично зависимых, но наделенных средствами производства, прежде всего землей. Чтобы стать наемным рабочим, производитель должен быть сначала освобожден от прямой личной зависимости.

Наемным рабочим производитель становится только в том случае, когда он «освобожден» от всех условий производства, когда он лишен всякой возможности самостоятельного труда. Поэтому основу процесса первоначального накопления капитала составляло лишение непосредственных производителей средств производства – земли. История этой экспроприации вписана в летопись человечества преимущественно насильственными методами.

С развитием обмена подтачивались устои крепостной зависимости. Крепостное право отмирало в одной стране за другой. Но вместе с освобождением крестьян от крепостной зависимости происходило другое и освобождение крестьян от земли, которую они обрабатывали. Государственная власть изда-

вала законы, лишавшие крестьян земли. Законы эти проводились в жизнь с беспощадной жестокостью.

Крестьянам оставляли, большей частью за выкуп, лишь часть той земли, которая давала им возможность прокормиться. В результате лишние рабочие руки уходили из деревни и составляли армию наемных рабочих, поступавшую в распоряжение капитала.

Таков общий ход процесса, результатом которого являлось создание свободных рабочих рук для зарождавшегося капитализма. В разных странах он протекал по-разному, но основное его направление и содержание повсюду были одинаковыми.

Капиталистическое производство развилось раньше всего в Англии. Начиная с конца XV века в этой стране происходило насильственное обезземеление крестьян. Этот процесс длился в течение нескольких столетий, кончая первой половиной XIX века.

Именно в Англии обезземеление крестьян было проведено наиболее полно. Оно привело к тому, что самостоятельные крестьяне, имевшие собственную землю, почти исчезли и вся земля перешла в руки крупных землевладельцев – лендлордов.

Насильственное отделение производителей от средств производства не только создало кадры рабочих рук для капитала. Оно имело еще одно очень важное последствие: создавался внутренний рынок для капиталистической промышленности.

Таким образом, обезземеление крестьянства создавало рынок для массы товаров, производимых на капиталистических предприятиях, – как для предметов потребления, так и для средств производства.

Но этого было недостаточно для возникновения капиталистического производства. Необходимо было еще накопление в немногих руках крупных богатств в виде денежных сумм, которые можно путем обмена превратить в любые средства и условия производства. Лишь таким образом осуществилось то превращение небольшой собственности многих людей в гигантскую собственность немногих, которое служит предпосылкой капиталистического способа производства.

Феодальная эпоха завещала буржуазному обществу две формы капитала: торговый и ростовщический. Они не могли способствовать капитализации общества. Требовался рост богатств в руках немногих. Он получил толчок в эпоху великих географических открытий XV–XVI веков. Тотчас после открытия Америки туда толпами в поисках счастья устремился различный люд, наплыв которого еще более возрос, когда в Америке были найдены залежи золота и серебра. Европейские государства снаряжали экспедиции,

подвергавшие разгрому и разграблению цветущие страны, несчастье которых заключалось в том, что у них оказались драгоценные металлы.

Одним из важнейших каналов первоначального накопления капитала служила колониальная торговля. Для торговли с Индией голландцы, англичане и французы организовали специальные ост-индские компании. Они пользовались поддержкой своих правительств. Им была предоставлена монополия на торговлю колониальными товарами.

Торговля приносила баснословные прибыли. В XVI веке перец стоил в Англии в 8 раз дороже, чем в Индии, мускатный орех – в 9, шелк-сырец – в 10, гвоздика – в 21 раз. Размеры барышей ост-индских компаний исчислялись сотнями процентов в год.

Ограбление богатейших заморских стран явилось одним из существеннейших источников первоначального накопления капитала в Европе, прежде всего в Англии. Англия, а затем и Франция на протяжении ряда столетий создавала свои несметные богатства путем беззастенчивого грабежа чужих земель, бессовестного разбоя в колониях. Государственная власть повсюду содействовала образованию крупных состояний в руках немногих богачей.

Капитализм представляет собой ту стадию развития товарного производства, когда товаром становятся уже не только продукты человеческого труда, но и рабочая сила человека. Таким образом, в историческом развитии капитализма важны два момента: 1) превращение натурального хозяйства непосредственных производителей в товарное и 2) превращение товарного хозяйства в капиталистическое.

Первое превращение совершается в силу того, что появляется общественное разделение труда, специализация обособленных, отдельных производителей по занятию одной только отраслью промышленности (это непременное условие товарного хозяйства). Второе превращение совершается в силу того, что отдельные производители, производя каждый особняком товары на рынок, становятся в отношении конкуренции: каждый стремится дороже продать, дешевле купить, и необходимым результатом является обогащение меньшинства и разорение массы, ведущее к превращению самостоятельных производителей в наемных рабочих и многих мелких заведений в немногие крупные. Этот процесс блестяще проиллюстрирован В.И. Лениным и заслуживает того, чтобы мы привели его полностью¹ (табл. 22.1).

Период 1-й. Имеем 6 производителей, из которых каждый расходует свой труд во всех трех отраслях. Получаемый продукт (9 у каждого производителя) тратится на себя в своем же хозяйстве. На рынок продукты не поступают.

¹ Ленин В.И. По поводу так называемого вопроса о рынках. ПСС. 5-е изд. Т. 1. С. 87-94.

Процесс трансформации натурального хозяйства в капиталистическое

Период	Производители	Производство				Натуральное потребление	Рынок	
		Отрасли промышленности			Всего		продает	покупает
		a	b	c				
1-й	I	a	b	c	9	9		
	II	a	b	c	9	9		
	III	a	b	c	9	9		
	IV	a	b	c	9	9		
	V	a	b	c	9	9		
	VI	a	b	c	9	9		
	Итого	6a	6b	6c	54	54		
2-й	I	a	-	2c	9	6	3	3
	II	a	1,2b	0,8c	9	8,4	0,6	0,6
	III	a	1,2b	0,8c	9	8,4	0,6	0,6
	IV	a	1,2b	0,8c	9	8,4	0,6	0,6
	V	a	1,2b	0,8c	9	8,4	0,6	0,6
	VI	a	1,2b	0,8c	9	8,4	0,6	0,6
	Итого	6a	6b	6c	54	48	6	6
3-й	I	a	-	2c	9	6	3	3
	II	a	2b	-	9	6	3	3
	III	a	-	2c	9	6	3	3
	IV	a	2b	-	9	6	3	3
	V	a	-	2c	9	6	3	3
	VI	a	2b	-	9	6	3	3
	Итого	6a	6b	6c	54	36	18	18
4-й	I	a	-	6c	21	10	11	3+8 п.с.
	II	a			3	3	4 п.с.	4
	III	a			3	3	4 п.с.	4
	IV	a	6b	-	21	10	11	3+8 п.с.
	V	a			3	3	4 п.с.	4
	VI	a			3	3	4 п.с.	4
	Итого	6a	6b	6c	54	32	22+16 п.с.	22+16 п.с.
5-й	I	2a	-	6c	24	11	13	3+10 п.с.
	II	0,5a			1,5	1,5	5 п.с.	5
	III	0,5a			1,5	1,5	5 п.с.	5
	IV	2a	6b		24	11	13	3+10 п.с.
	V	0,5a			1,5	1,5	5 п.с.	5
	VI	0,5a			1,5	1,5	5 п.с.	5
	Итого	6a	6b	6c	54	28	26+20 п.с.	26+20 п.с.
6-й	I	6a	-	-	18	6	12	6+6 п.с.
	II				-	-	6 п.с.	6
	III	-	6b	-	28	6	12	6+6 п.с.
	IV				-	-	6 п.с.	6
	V		-	6c	18	6	12	6+6 п.с.
	VI				-	-	6 п.с.	6
	Итого	6a	6b	6c	54	18	36+18 п.с.	36+18 п.с.

Пояснения к схеме: $a=b=c=3$, величина стоимости продуктов, из которых 1 часть приходится на сверхстоимость; $p.c.$ – величина стоимости продаваемой рабочей силы; стрелки, идущие от одного производителя к другому, означают, что первый состоит наемным рабочим у другого. Предполагается простое воспроизводство, в рамках которого вся сверхстоимость потребляется капиталистами непосредственно. Абстрагированы все посторонние обстоятельства (количество населения, производительность труда и др.), чтобы проанализировать влияние на рынок одних только моментов развития капитализма.

Период 2-й. Производитель I-й изменяет производительность своего труда: он оставляет промышленность b и тратит время на промышленность c . В силу этого остальные сокращают производство c , так как I-м хозяином произведен излишек против собственного потребления, и усиливают производство b , чтобы произвести продукт для I-го производителя. Появившееся разделение труда неизбежно ведет к товарному производству: I-й производитель продает $1c$ и покупает $1b$, остальные производители продают $1b$ (каждый из 5 по $1/5 b$) и покупают $1c$ (каждый по $1/5 c$); на рынок поступает количество продукта стоимостью в 6. Величина рынка в точности соответствует степени специализации общественного труда: специализировалось производство одного c ($1c = 3$), и одного b ($1b = 3$), т.е. одной девятой части всего общественного производства [$18c (=a= b)$], и на рынок поступила $1/9$ всего общественного продукта.

Период 3-й. Разделение труда продвигается дальше, вполне охватывая отрасли промышленности b и c : трое производителей занимаются только промышленностью b , трое – только промышленностью c . Каждый продает $1c$ (или $1b$), т.е. 3 единицы стоимости, и покупает тоже 3 – $1b$ или $1c$. Это усиление разделения труда ведет к возрастанию рынка, на который поступает теперь уже 18 единиц стоимости. Величина рынка опять-таки в точности соответствует степени специализации (= разделения) общественного труда: специализировалось производство $3b$ и $3c$, т.е. $1/3$ общественного производства, и на рынок поступает $1/3$ общественного продукта.

Период 4-й изображает уже капиталистическое производство. Процесс преобразования товарного производства в капиталистическое не вошел в схему и потому должен быть отдельно описан.

В предыдущем периоде каждый производитель являлся уже товаропроизводителем: каждый производил отдельно, особняком, независимо от других производителей, производил на рынок, величина которого не была известна ни одному из них. Это отношение обособленных производителей, работающих на общий рынок, и есть конкуренция. Понятно, что равновесие между производством и потреблением, при этих условиях, достигается только рядом колебаний. Более искусный, предприимчивый, сильный производи-

тель, усилится еще более вследствие этих колебаний, слабый и неискусный будет раздавлен ими. Обогащение немногих личностей и обнищание массы – таковы неизбежные следствия закона конкуренции. Дело кончается тем, что разорившиеся производители теряют хозяйственную самостоятельность и поступают наемными рабочими в расширенное заведение своего счастливого соперника. Именно это положение изображено в табл. 5.5. Отрасли промышленности b и c , распределенные раньше между всеми 6 производителями, теперь концентрировались в руках 2-х производителей (I-го и IV-го). Остальные производители работают у них по найму, получая уже не весь продукт своего труда, а без сверхстоимости, присваиваемой хозяином (сверхстоимость равна $1/3$ продукта, так что производящий $2b$ ($=6$) получит от хозяина $2/3$, то есть 4). В результате получаем усиление разделения труда – и возрастание рынка на который поступает уже 22, несмотря на то, что масса обеднела: производители, сделавшиеся наемными рабочими, получают всего продукта уже не по 9, а только по 7: 3 получает он от самостоятельного хозяйства (a) и 4 от наемного труда (от производства $2b$ и $2c$). Эти производители, являющиеся уже более наемными рабочими, чем самостоятельными хозяевами, потеряли возможность нести на рынок какой бы то ни было продукт своего труда, потому что разорение отняло у них средства производства, необходимые для выработки продукта. Им пришлось прибегать к заработкам, т.е. нести на рынок свою рабочую силу и на полученные от продажи этого нового товара деньги покупать необходимый для себя продукт.

Из таблицы видно, что производители II и III, V и VI продают каждый рабочей силы на 4 ед. стоимости и покупают на ту же сумму предметов потребления. Что касается производителей – капиталистов, I-го и IV-го, то каждый из них производит продуктов на 21 ед. стоимости, из этого он сам потребляет 10 [$3(=a) + 3(=c$ или $b)+4$ (сверхстоимость от 2 c или $2b$)] и продает 11; покупает же он товаров на 3 (c или b) + 8 (рабочая сила).

В этом случае, необходимо заметить, мы не получаем абсолютного соответствия между степенью специализации общественного труда (специализировалось производство $5b$ и $5c$, т.е. на сумму 30) и величиной рынка (22), – но эта неправильность схемы зависит от принятия простого воспроизводства, т.е. отсутствия накопления, почему и оказалось, что сверхстоимость, отбираемая у рабочих (по 4 каждым капиталистом), потребляется вся натурой.

Период 5-й. Разложение товаропроизводителей распространилось и на промышленность a : наемные рабочие не могли продолжать хозяйства, работая главным образом в чужих промышленных заведениях, и разорились: у них остались только жалкие остатки хозяйства, в размере $1/2$ прежнего количества (которое, по нашему предположению, было как раз достаточно на покрытие нужд семьи) – точно так же, как теперешние посеы громадной массы

наших крестьян – «землевладельцев» представляют из себя только жалкие крохи самостоятельного земледельческого хозяйства. Промышленность *a* начала точно также концентрироваться в незначительное число крупных заведений. Так как наемные рабочие теперь не в состоянии уже обойтись своим хлебом, то заработная плата, понижавшая самостоятельным земледельческим хозяйством рабочих, повышается, давая рабочему денежные средства на покупку хлеба (хотя и в меньшем количестве, чем потреблял он, будучи сам хозяином): теперь рабочий сам производит $1,5 (=0,5a)$ и покупает 1, получая всего 2,5, вместо прежних 3 ($=a$). Хозяева – капиталисты, присоединившие к своим промышленным заведениям расширенное земледельческое хозяйство, производят теперь по $2a (=6)$, из которых 2 передают рабочим в виде заработной платы, а $1(1/3a)$ – сверхстоимость – достается им. Развитие капитализма, изображаемое этой схемой, сопровождается «обеднением» «народа» (рабочие потребляют всего уже только по 6,5, а не по 7, как в 4 периоде) и возрастанием рынка, на который поступает уже 26. «Упадок земледельческого хозяйства» у большинства производителей вызвал не сокращение, а увеличение рынка земледельческих продуктов.

Период 6-й. Завершение специализации занятий, т.е. разделения общественного труда. Все отрасли промышленности отделились и стали специальностью отдельных производителей. Наемные рабочие совершенно потеряли самостоятельное хозяйство и существуют уже исключительно наемным трудом. Результат опять тот же: развитие капитализма (самостоятельное хозяйство на себя вытеснено окончательно), «обеднение массы» [хотя заработная плата и возросла, но потребление понизилось у рабочих с 6,5 до 6: они производят по 9 ($3a, 3b, 3c$) и отдают $1/3$ хозяину, как сверхстоимость] и дальнейший рост рынка, на который поступает теперь уже $2/3$ общественного продукта (36 ед. стоимости).

Пример формирования капиталистической системы производственных отношений, приведенный в таблице 3, подводит к следующим выводам.

1. Понятие рынка неотделимо от общественного разделения труда, а величина рынка неразрывно связана со степенью специализации общественного труда. Таким образом, пределы развития рынка определяются границами специализации общественного труда. Прогресс техники в капиталистическом обществе состоит в обобществлении труда, а это обобществление необходимо требует специализации различных функций процесса производства, превращения их из раздробленных, единичных, повторяющихся особо в каждом заведении, занятом этим производством – в обобществленные, сосредоточившиеся в одном, новом заведении и рассчитанные на удовлетворение по-

требностей всего общества.¹ Из этого вытекает, что когда капиталистическое производство достигло высокой степени развития, ему уже невозможно удержаться в рамках национального государства. Происходит расширение производства и формирование внешних рынков для массового сбыта продукции.

2. Массовое обнищание свободных товаропроизводителей не только не препятствует развитию капитализма, а напротив, именно выражает собой его развитие, является условием капитализма и усиливает его. Для капитализма нужен свободный рабочий и обеднение в том и состоит, чтобы мелкие производители превратились в наемных рабочих. Это обеднение массы сопровождается обогащением немногих эксплуататоров, разорение и упадок мелких производств сопровождается усилением и развитием более крупных. Оба эти процесса взаимосвязаны и содействуют возрастанию рынка.

3. Капиталистическое общество не может существовать без накопления, так как конкуренция вынуждает каждого капиталиста, под угрозой разорения, расширять производство, основой которого и является накопление. Концентрация производства ведет к росту производительности труда, заменяя ручной труд машинным, и выбрасывает вон известное число рабочих. Развитие машинного производства ведет к росту производства средств производства, обращаемых капиталистами в постоянный капитал, начинающий теперь возрастать быстрее переменного. Весь смысл этого явления в том только и состоит, что замена ручного труда машинным, вообще прогресс техники, требует усиленного развития производства добычи полезных ископаемых, этих настоящих «средств производства для средств производства».

4. Капиталистическое общество имеет тенденцию ограничивать плату наемному труду минимумом цены, однако в качестве покупателей последние важны для рынка. Рост производства предметов потребления, вызванный ростом производства средств производства, лишь подчеркивает значимость покупательской способности наемного труда. Данная ситуация может быть устранена только с устранением самого капиталистического способа производства.

5. Развитие капитализма неизбежно влечет за собой возрастание уровня потребностей всего населения и рабочего пролетариата. Это возрастание создается вообще учащением обменов продуктами, приводящим к более частым столкновениям между жителями города и деревни, различных географических местностей. К этому же приводит и сплоченность, скученность рабочего пролетариата, повышая его сознательность и чувство человеческого достоинства и дающая ему возможность успешной борьбы против хищниче-

¹ Ленин В.И. По поводу так называемого вопроса о рынках. ПСС. 5-е изд. Т. 1. С. 95.

ских тенденций капиталистических порядков. Это закон возвышения потребностей.

22.3. РАЗВИТИЕ КАПИТАЛИЗМА В РОССИИ

В царской России, вступившей на путь капиталистического развития позже других стран, отделение производителя от средств производства осуществлялось теми же способами насилия и обмана, как и в других странах.

Отмена крепостного права в 1861 г. была связана с перераспределением земли, которая была объявлена собственностью помещиков. Закон предоставлял бывшим крепостным право получать надел за оброк, арендную плату или выкуп.

Помещики продавали крестьянам их же собственную землю по вздутым ценам. По свидетельству тогдашней статистики земля, перешедшая к крестьянам, стоила по рыночным ценам 544 млн. р., сумма же выкупных платежей составила 867 млн. р. Крестьяне не могли уплатить эту сумму сразу, поэтому была установлена рассрочка на 49 лет, тогда к сумме платежей добавилось еще 703 млн. р. процентных выплат. Сверх того крестьяне уплатили уже после отмены крепостного права свыше 500 млн. р. оброка.

При падении крепостного права помещики уступили в надел крестьянам из 105 млн. десятин земли около 35,5 млн., т. е. примерно одну треть, а две трети удержали в своих руках. В среднем по Европейской России крестьяне лишились свыше одной пятой всех земель, которые находились в их пользовании до отмены крепостного права, а в отдельных губерниях они потеряли до одной трети и даже до двух пятых.

Одним из важнейших рычагов первоначального накопления капитала в России были откупа. За определенную сумму денег купцы–откупщики получали от царского правительства исключительное право торговли водкой в определенном районе. Накануне крестьянской реформы откупа давали казне ежегодно 45–55 миллионов рублей.

Развитие капитализма в России связано с капиталистической эволюцией сельского хозяйства и разложения крестьянства. Общественно-экономические отношения в русской деревне после реформы 1861 г. характеризовались наличием и развитием тех противоречий, которые свойственны товарному хозяйству и капитализму.

Противоречие между частным и общественным трудом – основное противоречие товарного производства. Оно проявляется как противоречие между потребительной стоимостью и стоимостью, являясь исходным пунктом основного противоречия капитализма.

Эти противоречия показывали, что строй экономических отношений в общинной деревне отнюдь не представляет собой особого уклада, а является

обыкновенным мелкобуржуазным укладом. Крестьянство не только дифференцируется, оно совершенно разрушается, перестает существовать, вытесняемое совершенно новыми типами сельского населения – товаропроизводителями и сельскохозяйственными наемными рабочими.

Картина эволюции помещичьего хозяйства была такова. В начале процесса индустриализации в помещичьем хозяйстве сочетались отработочная и капиталистическая системы хозяйства. С развитием товарного хозяйства и разложением крестьянства отработочная система постепенно вытеснялась капиталистической системой помещичьего хозяйства. Кроме помещичьей эксплуатации крестьянство было задавлено кулацкой кабалой, грабежом со стороны торгового и ростовщического капитала. Вследствие этих явлений сформировался антагонизм между крестьянством и помещиками, а внутри крестьянства – антагонизм между сельской буржуазией и сельским пролетариатом.

Другим важным элементом развития капитализма в России является эволюция капитализма в промышленности страны. В процессе этой эволюции сформировались три основные стадии: 1) мелкое товарное производство, преимущественно крестьянские промыслы; 2) капиталистическая мануфактура; 3) фабрика, крупная машинная индустрия в их неразрывной связи. При этом выявляются закономерности превращения мелкого товарного производства в капиталистическое, в мануфактуру, и перерастание последней в фабрику и крупную машинную индустрию.

Рост торгового земледелия связан с соединением барщинной системы хозяйства с капиталистической, начало которого обусловлено употреблением машин в сельском хозяйстве. Его можно разделить на четыре периода. Первый охватывает 1857–1864 гг., когда помещики начали активно покупать заграничные машины чтобы обойтись без «дарового» труда. Эта активность быстро сошла на нет, и спрос на технику упал. Второй период начался с конца 1870-х гг. и продолжался до 1885 г. Он характеризовался развитием внутреннего производства сельхозмашин и активным их импортом, с преобладанием последнего. Третий период (с 1885 г. до начала 1990-х гг.) связан с правительственным протекционизмом в отношении российского сельскохозяйственного машиностроения. Ввоз импортных машин серьезно сокращается, однако и российское производство растет чрезвычайно медленно в силу аграрного кризиса, пришедшегося как раз на этот период. Наконец, с 1890-х гг. начинается четвертый период, когда опять поднимается ввоз сельскохозяйственных машин и особенно быстро растет их внутреннее производство.

Распространение машин означало вытеснение отработков капитализмом. Вместе с ним пришло громадное повышение производительности труда в земледелии и, как следствие, концентрация и кооперация производства. По-

явились основания для создания внутреннего рынка, как для средств производства, так и для рабочей силы. На первый план стало выходить машинное производство.

Таким образом, развитие капитализма в России эволюционировало в трех стадиях: 1) мелкое товарное производство; 2) капиталистическая мануфактура; 3) крупная машинная индустрия (фабрика). Одним из наиболее рельефных проявлений тесной и непосредственной связи между последовательными формами промышленности служит тот факт, что ряд крупных и крупнейших фабрикантов вышли из мелких промышленников и прошли через все ступени от «народного производства» до капитализма: Савва Морозов (крепостной крестьянин, рабочий, владелец мелкого заведения, фабрики), крупнейшие фабриканты Иваново-Вознесенска Куваевы, Фокины, Зубковы и др. вышли из кустарей, фабрикант Завьялов – из рабочих, Кондратов – из кустарей, Асмолов – бывший погонщик, мелкий торговец, владелец маленькой мастерской, затем фабрики с многомиллионными оборотами. Таким примерам нет числа.

Три формы промышленности отличаются различным укладом техники. Мелкое товарное производство характеризуется примитивной ручной работой, слабой техникой, остающейся неизменной с незапамятных времен. Промышленник остается крестьянином, перенимающим по традиции приемы обработки сырья.

Мануфактура вводит разделение труда, вносящее существенное преобразование техники, превращающее крестьянина в мастера. Ручное производство остается, разделение труда складывается стихийно.

В обоснование именно такого порядка эволюции российского капитализма приведем некоторые статистические данные, характеризующие быстроту роста внутреннего рынка. В 1865 г. железнодорожная сеть России составляла 3819 км, в 1890 г. – 29063 км (увеличение в 7,6 раза). В развитии железнодорожного строительства России было два периода подъема: с 1865 г. по 1875 г. средний годовой прирост железнодорожной сети составлял 1,5 тыс. км, а с 1893 г. по 1897 г. – 2,5 тыс. км. Перевозка грузов по железной дороге: 1868 г. – 7 млн. т., 1873 г. – 18 млн. т., 1893 г. – 78 млн. т., 1904 г. – 178 млн. т. За этот же период (с 1868 г. по 1904 г.) перевозка пассажиров увеличилась с 10,4 млн. чел., до 123,6 млн. чел.

Коммерческий флот России состоял в 1868 г. из 51 парохода, в 1898 г. – из 522 пароходов. Сумма выдач ссуд Госбанком возросла с 113 млн. руб. в 1860-1863 гг. до 620 млн. руб. в 1884-1888 г., сумма вкладов с 335 млн. руб. в 1864-1868 гг. до 1495 млн. руб. в 1884-1888 г. В 1904 г. во всей России насчитывалось 6557 сберегательных касс с общей суммой вкладов – 1105,5 млн. руб.

С 1863 г. по 1897 г. все население увеличилось на 53,3%, сельское на 48,5%, а городское на 97,0%. Прилив населения в города за 1885–1897 гг. составил 2,5 млн. чел.

Все эти процессы способствовали формированию огромной массы наемных рабочих. Число их в 1894 г. составляло примерно 7,5 млн. взрослых мужчин, т.е. около половины всего взрослого мужского населения страны, участвующего в производстве материальных ценностей.¹ Рынок рабочей силы в стране окончательно сформировался.

Историческая роль капитализма в хозяйственном развитии России состояла в том, что он способствовал, с одной стороны, повышению производительных сил общественного труда, с другой – его обобществлению. Россия сохи и цепа, водяной мельницы и ручного ткацкого станка стала быстро превращаться в Россию плуга и молотилки, паровой мельницы и парового ткацкого станка. В то же время, этот процесс сопровождался непрерывным рядом неравномерностей и непропорциональностей: периоды процветания сменялись периодами кризисов, развитие одной отрасли вело к упадку другой, прогресс земледелия в одном районе захватывал одну сторону сельского хозяйства, в другом – другую, рост торговли и промышленности обгонял рост земледелия.

Несомненной особенностью развития общественных производительных сил является то, что рост средств производства далеко обгонял рост личного потребления. Эта особенность вытекает из общих законов реализации продукта в капиталистическом обществе и находится в полном соответствии с антагонистической его природой.

Обобществление труда проявлялось в: 1) разрушении мелких местных рынков и формировании единого национального рынка; 2) концентрации производства как в земледелии, так и в промышленности; 3) вытеснении тех форм личной зависимости, которые составляли неотъемлемую принадлежность предшествующих систем хозяйства; 4) создании подвижности населения, которой не было ранее; 5) постоянном уменьшении доли населения, занятого земледелием и увеличении числа крупных индустриальных центров; 6) увеличении потребности населения в объединении, раскалывая все общество на крупные группы лиц, занимающих различное положение в производстве; 7) изменении духовного облика населения.

Методы первоначального накопления стоят у колыбели капитализма. Было бы ошибочно, однако, полагать, что они исчезают в условиях развитого капитализма. Наоборот, они применяются и впоследствии, в особенности в

¹ Ленин В.И. ПСС. 5-е изд. Т. 3. С. 582-583..

колониях и полуколониях, где колонизаторы разоряют местное население, грабежом и насилием захватывают огромные богатства.

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

1. Товарное производство:
 - условия возникновения товарного производства;
 - простое товарное производство и капитализм;
 - товар и его свойства;
 - стоимость товара и производительность труда;
 - закон стоимости;
 - товарный фетишизм.
2. Первоначальное накопление капитала:
 - как возник капитализм;
 - два условия возникновения капитализма;
 - образование внутреннего рынка для капитала;
 - накопление богатства в руках капиталистов;
 - развитие капитализма в России

Рекомендуемая литература

Маркс К. К критике политической экономии. Предисловие // К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. 2-е изд. Т. 13.

Ленин В.И. По поводу так называемого вопроса о рынках // ПСС. 5-е изд. Т. 1. С. 67–122.

Ленин В.И. Развитие капитализма в России // ПСС. 5-е изд. Т. 3. С. 1-609.

Сидоров В.А. Экономическая теория: учеб. для вузов / В.А. Сидоров. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2014. С. 110–113.

Темы рефератов и докладов

1. Отделение производителей от средств производства.
2. Власть денег.
3. Стоимость – общественное отношение.
4. Особенности становления капитализма в России.

Термины и понятия

Внутренний рынок	Потребительная стоимость
Двойственный характер труда	Продукт труда
Закон стоимости	Разделение труда
Издержки производства	Свойства товара
Наемный труд	Стоимость

Обмен	Товар
Обобществление	Товарное хозяйство
Обособление	Товарный фетишизм
Общественно необходимый труд	Труд
Полезность товара	Частная собственность

Контрольные вопросы и задания

1. Укажите, какое из условия предопределяет необходимость обмена продуктами, а какое — товарный, возмездный характер этого обмена:

А) Общественное разделение труда, хозяйственная специализация производителей.

Б) Обособление производителей как собственников средств производства.

Почему для возникновения и существования товарного производства необходимы оба условия?

2. Используя схему, охарактеризуйте общие черты и различия простого и капиталистического товарного производства. Объясните, почему при определенных условиях простое товарное производство перерастает в капиталистическое.

Общие черты	Различия	
1. Общественное разделение труда	1. Средства производства принадлежат работнику	1. Работник лишен средств производства
2. Частная собственность на средства производства	2. Трудится сам собственник средств производства	2. Используется труд наемных рабочих
3. Стихийный характер развития производства	3. Рабочая сила не является товаром	3. Рабочая сила превратилась в товар

3. В чем состоит потребительная стоимость: а) хлеба, б) одежды и в) автомобиля? Как удовлетворяют потребности общества предметы потребления и средства производства?

4. 1 т зерна обменивается на 50 м ткани, станок — на 10 т зерна. Сколько ткани можно выменять на станок? Что лежит в основе меновых пропорций товаров?

5. Товар *A* обменивается на 5 единиц товара *B*. Как изменится меновое отношение, если стоимость товара *B* понизится вдвое? Объясните связь между стоимостью и меновой стоимостью.

6. С середины XX в. по 2017 г. стоимость килограмма алюминия на мировом рынке понизилась с 450 долл. до 55 долл. Укажите возможные причины удешевления металла. Какова роль в этом совершенствования технологии производства и повышения производительности общественного труда?

7. Как будут соотноситься стоимости продуктов, созданных ювелиром и каменщиком за равный по продолжительности рабочий день, если труд первого вдвое сложнее труда второго? Чем определяется сложность труда?

8. По данным таблицы рассчитайте общественно необходимое время на изготовление товара. Скажите, чем оно определяется.

Группа товаропроизводителей	Объем производства, ед. товара	Затраты времени на производство ед. товара, час
I	200	8
II	500	10
III	300	12

9. Как изменятся цены на товары, если при том же объеме производства спрос на товар *A* увеличится, на товар *B* – останется неизменным, а на товар *B* – упадет? Какое влияние окажет колебание цен на изменение объемов производства? Каким образом закон стоимости регулирует пропорции производства в частнотоварном хозяйстве?

10. Общественно необходимое время на производство товара *A* составляет 10 часов, товара *B* – 20 и товара *B* – 40 часов. Цены этих товаров соотносятся как 1:1,9: 4,3. В каких пропорциях обмениваются эти товары? Покажите, что основой цены является стоимость товара. Назовите факторы, отклоняющие цену от стоимости. В чем сущность закона стоимости?

11. Цена изделия 4 долл. Как изменится дневная выручка товаропроизводителя, если индивидуальные затраты труда вследствие нововведения уменьшатся с 2,5 до 2 часов? Продолжительность рабочего дня – 10 часов. Каким образом закон стоимости в частнотоварном хозяйстве стимулирует развитие производительных сил?

12. Общественно необходимое время на производство товара составляет 10 часов. Индивидуальные затраты труда в I группе товаропроизводителей равны 8 часам, во II – 10, в III – 12 часам. У какой группы имеются возможности для обогащения? Поясните, каким образом закон стоимости способствует дифференциации мелких товаропроизводителей.

23. ПРОИЗВОДСТВО ПРИБАВОЧНОЙ СТОИМОСТИ

При простом товарном производстве товаровладелец продает произведенные им товары, чтобы купить другие. Цель этого обмена заключается в удовлетворении потребностей товаровладельца. Совершенно другую цель преследует капиталист, когда он пускает в ход свои деньги. Эта цель – получение прибыли.

Основные вопросы темы

1. Капиталистическая эксплуатация.
2. Фабрично-заводское хозяйство.
3. Наемный труд и капитал.

23.1. КАПИТАЛИСТИЧЕСКАЯ ЭКСПЛУАТАЦИЯ

На определенной ступени развития товарного производства возникают условия, при которых предприниматель, обладающий определенной суммой денег, имеет возможность получить прирост этой суммы в виде прибыли. Эту возможность ему предоставляет капиталистическое производство.

Приступая к делу, предприниматель покупает на свои деньги здание фабрики, машины, оборудование, сырье, материалы, топливо. Все эти предметы остаются мертвыми, пока к ним не приложен живой человеческий труд.

Предприниматель нанимает рабочих, они приступают к делу, машины приходят в движение и сырье превращается в готовый товар. Когда товар готов, предприниматель продает его, на вырученные деньги он вновь покупает сырье и материалы, оплачивает труд рабочих и т. д.

Какова стоимость изготовленного товара? В эту стоимость вошла стоимость товаров, израсходованных при его производстве: переработанного сырья, потребленного топлива, изношенности станков. Предположим, что стоимость этих товаров составляет 20 тыс. ч труда, а в деньгах – 40 тыс. долл. Далее, в стоимость изготовленного товара вошла новая стоимость, созданная трудом рабочих на данном предприятии. Если на фабрике работает 150 человек по 8 ч день в течение 10 дней. За это время они создали новую стоимость, которая составляет 12 тыс. ч труда, или в деньгах 30 тыс. долл. Следовательно, полная стоимость изготовленного товара составляет 32 тыс. ч труда, или в деньгах 70 тыс. долл.

Итак, в стоимости товара заключается, во-первых, стоимость материалов производства и изношенной части оборудования и, во-вторых, стоимость, созданная трудом, затраченным рабочими на изготовление этого товара. Теперь посмотрим, во сколько обошелся товар предпринимателю.

За машины и материалы, необходимые для производства, промышленник уплатил 40 тыс. долл., т. е. сумму денег, соответствующую 20 тыс. ч тру-

да, плюс 12 тыс. ч труда, затраченных наемными рабочими. итого 32 тыс. ч. Здесь возникает вопрос: уплатил ли капиталист рабочим всю эту стоимость? Вот тут-то кроется разгадка всей тайны капиталистической эксплуатации. Нанимая рабочих, предприниматель покупает определенный товар – рабочая сила, единственный товар, который имеют и могут ему продать рабочие.

Рабочая сила – способность человека к труду. Ею он обладает при любом общественном строе, но только при капитализме рабочая сила становится товаром – предметом купли-продажи. Тем самым рамки товарного производства раздвигаются.

Капитализм представляет собой товарное производство на высшей ступени его развития, когда и рабочая сила становится товаром.

Для того чтобы рабочая сила стала товаром, необходимы определенные условия. Во-первых, должен существовать класс людей, лишенных средств производства. Во-вторых, должен быть и другой класс, владеющий этими средствами производства.

При капитализме единственным достоянием рабочих является их рабочая сила. В условиях капитализма, когда возникает вопрос: куда приложить рабочую силу, когда все средства производства находятся в частной собственности, остается лишь один выход – продавать ее капиталистам.

Когда рабочий нанимается на капиталистическое предприятие он продает свою рабочую силу. Он продает ее не навсегда, а на определенный срок – на час, день, неделю, месяц, получая за это почасовую, поденную, понедельную, месячную плату.

Как и всякий товар, рабочая сила имеет определенную стоимость. Вспомним, что стоимость товара определяется количеством общественно необходимого труда, которое нужно для изготовления его. Поскольку рабочая сила тоже есть товар, определим ее стоимость

Человек может работать лишь тогда, когда он поддерживает свое существование: питается, одевается, обеспечен жильем. Удовлетворение насущных жизненных потребностей рабочего необходимо для того, чтобы поддерживать его рабочую силу в таком состоянии, когда она способна действовать. Но все те предметы, которые служат для удовлетворения человеческих потребностей, – хлеб, мясо, одежда, жилище и т. п. – при капитализме являются товарами. На их производство затрачивается определенное количество труда, которое воплощено в стоимости этих товаров. Стало быть, стоимость товара рабочая сила равна стоимости тех товаров, которые должен потреблять рабочий, чтобы поддержать свое существование и восстановить свою способность к труду.

Стоимость рабочей силы – есть стоимость средств существования, необходимых для поддержания жизни ее владельца.

Капитал нуждается в непрерывном притоке рабочей силы. Поэтому рабочий должен иметь возможность содержать не только самого себя, но и свою семью. Капитал нуждается не только в необученных, но и в квалифицированных рабочих, умеющих обращаться со сложными машинами, поэтому стоимость рабочей силы включает также некоторые затраты на обучение подрастающих поколений.

Капитализм предполагает сравнительно высокий уровень производительности труда. При этом уровне ежедневный труд рабочего доставляет значительно больше продуктов, чем необходимо для его существования. Только при этом условии может вообще существовать капиталистический строй. Чем выше уровень техники, тем меньше времени требуется для того, чтобы произвести необходимые средства существования рабочего. Вот почему стоимость, произведенная трудом рабочего, и стоимость его рабочей силы – это две различные величины, при этом первая величина значительно превышает вторую.

Различие этих двух величин является необходимым условием эксплуатации труда капиталом. Ибо разница между стоимостью рабочей силы и стоимостью, произведенной трудом рабочего, целиком и полностью достается капиталисту.

Теперь вернемся к нашему примеру. Рабочие затратили на производство товаров 12 тыс. ч труда, создав новую стоимость в сумме 30 тыс. долл. Однако капиталист оплачивает рабочим лишь стоимость их рабочей силы. Положим, что средства существования, необходимые на день рабочему для удовлетворения его насущных потребностей, стоят 10 долл. Тогда предприниматель уплачивает 150 рабочим за 10 дней 15 тыс. долл.

За товар, произведенный на предприятии, капиталист выручает 100 тыс. долл., а все затраты капиталиста, связанные с производством этого товара, составляют:

$$40 \text{ тыс. долл.} + 30 \text{ тыс. долл.} = 70 \text{ тыс. долл.}$$

Разница составляет:

$$100 \text{ тыс. долл.} - 70 \text{ тыс. долл.} = 30 \text{ тыс. долл.}$$

Полученные 30 тыс. долл. и составляют прирост капитала в предпринимателя. Этот избыток денег и представляет собой прибавочную стоимость. Она является источником всех нетрудовых доходов в буржуазном обществе: прибылей промышленников и торговцев, дивидендов акционеров, процентов, получаемых ростовщиками и банкирами, земельной ренты помещиков и т. д.

В нашем примере каждый рабочий трудился ежедневно 8 ч и создал новую стоимость в 20 долл. (30 тыс. долл./12 тыс.ч · 8 ч.), но предприниматель оплатил ему за 8-часовой рабочий день лишь стоимость его рабочей силы, равную 10 долларам, т. е. стоимость, созданную в течение 4 часов труда.

Выходит, что рабочий лишь 4 ч работал, чтобы возместить стоимость своей рабочей силы, а остальные 4 ч работал даром на предпринимателя.

Таким образом, труд, который рабочий затрачивает на капиталистическом предприятии, делится на две части. В течение одной части рабочего дня рабочий производит стоимость, равную стоимости его рабочей силы. Это – необходимый труд. В течение другой части рабочего дня рабочий производит прибавочную стоимость, которая безвозмездно присваивается капиталистом. Это – прибавочный труд. Стоимость, созданная прибавочным трудом рабочего, и есть прибавочная стоимость.

Прибавочная стоимость есть результат неоплаченного труда рабочих.

Присвоение капиталистами прибавочной стоимости, созданной трудом наемных рабочих, – вот в чем заключается капиталистическая эксплуатация.

Прибавочный труд существовал и до капитализма. Всякая эксплуатация человека человеком заключается в присвоении эксплуататорским классом прибавочного труда эксплуатируемого класса. Но при рабстве и крепостничестве, пока преобладало натуральное хозяйство, масштаб присвоения прибавочного труда определялся исключительно потребностями и прихотями рабовладельца или феодала.

При капитализме продукт прибавочного труда рабочих превращается капиталистом в источник финансирования производства – деньги снова могут быть пущены в ход в качестве дополнительного капитала, приносящего новую прибавочную стоимость. Поэтому при капитализме жажда прибавочного труда совершенно безгранична, капитал обнаруживает поистине волчью жадность к прибавочному труду.

Когда-то один английский профсоюзный деятель середины XIX века характеризуя ненасытную жажду наживы, заложенную в самой природе капитала сказал: «Капитал избегает шума и брани и отличается боязливой натурой. Это правда, но это еще не вся правда. Капитал боится отсутствия прибыли или слишком маленькой прибыли, как природа боится пустоты. Но раз имеется в наличии достаточная прибыль, капитал становится смелым. Обеспечьте 10 процентов, и капитал согласится на всякое применение, при 20 процентах он становится оживленным, при 50 процентах положительно готов сломать себе голову, при 100 процентах он попирает ногами все человеческие законы, при 300 процентах нет такого преступления, на которое он не рискнул бы, хотя бы под страхом виселицы».

Здесь необходимо вновь вернуться к пониманию природы капитала. Сделать это необходимо потому, что в современной западной литературе капитал представлен главным образом орудиями труда. Один экономист в начале XIX века сформулировал такую опорную конструкцию капитала: «В первом камне, который дикарь бросает в преследуемого зверя, в первой пал-

ке, которую он берет, чтобы притянуть плоды, которых не может достать руками, мы видим присвоение одного предмета с той целью, чтобы приобрести другой, и таким образом открываем начало капитала». Такое объяснение капитала повсеместно распространено на Западе, оно ориентировано на то, что капитал всегда существовал и всегда будет существовать.

В самом деле, если всякое орудие труда является капиталом, то очевидно, что без капитала люди жить не могут: ведь всегда были и будут нужны орудия труда. При таком понимании капитала даже обезьяна, разбивающая камнем орех, оказывается капиталистом.

Однако такое объяснение не только не точно, оно безальтернативно. Камень и палка служат средствами труда, но сами по себе не являются средствами эксплуатации.

На самом деле капитал – это не вещь, а определенное общественное отношение. Отношение между тем классом, владеющим средствами производства, и классом, лишенным средств производства и потому вынужденным подвергаться эксплуатации.

Вещи – здания, машины, сырье, готовые продукты сами по себе не являются капиталом, но определенный общественный строй делает эти вещи средствами эксплуатации (т. е. капиталом).

В капиталистическом обществе средства производства продаются и покупаются. Они являются товарами. Как товары они имеют стоимость и продаются и покупаются за деньги.

Поэтому капитал можно определить как стоимость, которая приносит – путем эксплуатации наемного труда – прибавочную стоимость.

Эксплуатация рабочих капиталистами возможна лишь потому, что при капитализме все богатства сосредоточены в руках господствующего класса. Капитализм немыслим без частной собственности.

В капиталистическом обществе человек в течение всей жизни на каждом шагу сталкивается с господством частной собственности: живет в доме, принадлежащем частному владельцу; трудится на фабрике или в офисе, которые находятся во владении отдельного капиталиста или компании капиталистов; покупает пищу, одежду, все предметы потребления у частных торговцев; пользуется трамваем, железной дорогой, автобусом, принадлежащими капиталистическим фирмам. Кино, театры, концертные залы и стадионы находятся в собственности отдельных лиц. Издание подавляющего большинства газет, журналов, книг, радио- и телевидение, медиaprостранство – все это также сосредоточено в руках частных лиц. Предметом частной торговли являются и услуги врача, и медикаменты, образование, культура. Сбережения он вынужден доверить частному страховому обществу или банку, во главе ко-

торых стоят крупные капиталисты или их уполномоченные. Даже в последний путь его проводит частное похоронное бюро.

При капитализме даже земля находится в частной собственности отдельных лиц, причем основная ее масса сосредоточена в руках ограниченного их числа.

В производстве прибавочной стоимости различные части капитала играют неодинаковую роль.

Одну часть своего капитала предприниматель превращает в средства производства: фабричное здание, машины и оборудование, сырье и топливо. Поскольку величина стоимости этой части капитала не изменяется, она называется постоянным капиталом. Постоянный капитал обозначается буквой [с].

Другую часть своего капитала предприниматель использует на наем рабочих, т. е. на покупку рабочей силы. Рабочие своим трудом создают новую стоимость оказывается больше, нежели стоимость рабочей силы, то есть она изменяется – возрастает. Поэтому часть капитала, затраченная на покупку рабочей силы, называется переменным капиталом. Переменный капитал обозначается буквой [v].

Представление о величине капиталистической эксплуатации дает та пропорция, в которой рабочий день делится на прибавочное и необходимое рабочее время. Когда прибавочное рабочее время возрастает, а необходимое уменьшается, это означает повышение степени эксплуатации труда капиталом. Прибавочный (неоплаченный) труд воплощен в прибавочной стоимости, а необходимый (оплаченный) труд соответствует переменному капиталу. Отношение прибавочной стоимости к переменному капиталу называется нормой прибавочной стоимости. Норма прибавочной стоимости и служит показателем степени эксплуатации рабочего капиталистом.

В нашем примере норма прибавочной стоимости составляет:

$$\frac{10000 \text{ долл. прибавочной стоимости}}{10000 \text{ долл. переменного капитала}} \cdot 100\% = 100\%$$

Прибавочная стоимость обозначается буквой [m]. Стало быть норма прибавочной стоимости равна:

$$\frac{m}{v}$$

В промышленности России в 1908 г. 2254 тыс. рабочих получили заработную плату в общей сумме 555,7 млн. р. Таким образом, средняя заработная плата рабочего составляла 240 р. в год. В то же время прибыль капиталистов за год составила 568,7 млн. р. Следовательно, каждый рабочий приносил капиталисту 252 р. прибыли в год. В Соединенных Штатах Америки в 1939 г. сумма заработной платы, полученной рабочими, составила 9,1 млрд. долл., а

сумма прибылей, полученных промышленниками и торговцами, – 18 млрд. долл. Приведенная информация показывает, что прибавочная стоимость, наднациональное явление, она существенно превышает сумму полученной заработной платы.

В погоне за прибылью капиталист стремится всячески повысить долю прибавочного труда. Он добивается своей цели двумя путями.

Возьмем, например, рабочий день продолжительностью 8 ч, из которых 4 ч составляют необходимый и 4 ч прибавочный труд и изобразим его в виде линии, в которой каждое деление равно одному часу.

Необходимый труд = 4 ч				Прибавочный труд = 4 ч			
1 ч	2 ч	3 ч	4 ч	5 ч	6 ч	7 ч	8 ч

Рабочий день = 8 ч

Если капиталист увеличил рабочий день (следовательно, получаемую им прибавочную стоимость), на 2 часа, тогда получится следующая картина:

Необходимый труд = 4 ч				Прибавочный труд = 6 ч					
1 ч	2 ч	3 ч	4 ч	5 ч	6 ч	7 ч	8 ч	9 ч	10 ч

Рабочий день = 10 ч

Размеры необходимого труда остались неизменными. Доля прибавочного труда возросла вследствие абсолютного удлинения рабочего дня в целом. Прибавочная стоимость, производимая путем удлинения рабочего дня, называется абсолютной прибавочной стоимостью.

Но есть и другой способ повышения степени эксплуатации. Предположим, при прежнем 8часовом рабочем дне необходимый труд уменьшен до 3 часов. Тогда рабочий день будет выглядеть так:

Необходимый труд = 3 ч			Прибавочный труд = 5 ч				
1 ч	2 ч	3 ч	4 ч	5 ч	6 ч	7 ч	8 ч

Рабочий день = 8 ч

Доля прибавочного труда возросла вследствие того, что при неизменной длине рабочего дня изменилось отношение между необходимым и прибавочным трудом. Та прибавочная стоимость, которая возникает вследствие сокращения необходимого труда и вызванного этим изменением отношения между необходимым и прибавочным трудом, называется относительной прибавочной стоимостью.

Таким образом, увеличение прибавочной стоимости возможно путем двух основных приемов: 1) путем удлинения рабочего дня (абсолютная прибавочная стоимость) и 2) путем сокращения необходимого рабочего времени (относительная прибавочная стоимость).

Общий ход процесса капиталистического производства показан на рисунке 23.1.



Рис. 23.1. Капитал и прибавочная стоимость

В погоне за прибавочной стоимостью каждый капиталист стремится вводить новые машины, новую технику, повышающую производительность труда. Пока техническое усовершенствование, введенное капиталистом, еще неизвестно другим предприятиям той же отрасли, товар ему обходится дешевле, а продается по той же цене или с незначительным снижением. Таким образом капиталист получает избыточную прибавочную стоимость.

Однако обычно отдельное предприятие недолго пользуется таким преимуществом. Так как стоимость товаров определяется общественно необходимым рабочим временем, то всеобщее распространение технического нововведения поведет к падению стоимости каждой единицы товара. Отдельное предприятие лишается своих прежних выгод.

Погоня за избыточной прибавочной стоимостью приводит к росту относительной прибавочной стоимости, так как она ведет к уменьшению количества труда, необходимого для производства средств существования рабочего.

23.2.ФАБРИЧНО-ЗАВОДСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Многие известные сегодня компании с длительной хозяйственной историей, когда-то начинали с небольших кустарных мастерских, где работало несколько десятков учеников и подмастерьев. С течением времени они превратилась в гигантские предприятия. Так же выросла капиталистическая промышленность во всех других странах. С чего начинал отдельный капиталист, с того начинал и капитализм в целом.

На месте мелкого производства, основанного на ручном труде, капитализм создал крупную промышленность, основанную на машинном производстве. Капитал произвел коренной переворот во всем строе общественного производства. Главные ступени пройденного им пути: 1) простая кооперация, 2) мануфактура и 3) фабрика.

При своем возникновении капитализм застает мелкое производство, как в земледелии, так и в ремесле и кустарных промыслах, подчиняет его, эксплуатирует и разоряет. Они теряют самостоятельность и становятся наемными рабочими.

Капиталист сначала не менял ни орудий труда ремесленников, ни методов производства. Но он собирал вчерашних ремесленников вместе в одной мастерской. Производство расширялось в таких размерах, которые были недоступны мелкому мастеру. Такая форма труда представляла собой простую кооперацию, т. е. простое сотрудничество.

Объединение рабочих в одном месте вело к сбережению расходов. Построить, отапливать и освещать одну мастерскую на 100 чел. было дешевле, чем построить и содержать 50 мастерских по 2 человека в каждой. Сокращались также лишние расходы на складские помещения, доставку сырья, на отправку готового продукта. При этом развивалась новая производительная сила, основанная на совместном труде.

Совместный труд породил соревнование, возбуждал жизненную энергию, повышал работоспособность каждого, но все выгоды от него доставались капиталисту – владельцу предприятия.

Простая кооперация не была порождением капитализма. Она существовала и в докапиталистические времена. Но только капитал, движимый жаждой наживы, сумел развить заложенные в кооперации возможности дальнейшего роста производительности труда. Это развитие произошло путем разделения труда.

При простой кооперации, совместно работавшие лица производили одинаковую работу, при этом отдельные трудовые операции были разделены между отдельными работниками. Так это делалось потому, что при сохранении ручного производства разделение труда остается единственным двигателем технического прогресса.

Кооперация, основанная на ручной технике и разделении труда, называется мануфактурой.

В мануфактуре каждый работник выполнял какую-нибудь одну операцию. Обычно он совершал одно и то же несложное движение, повторявшееся в течение дня множество раз. Эта специализация превращала работника в частичного рабочего, но вместе с тем повышала производительность его труда, совершенствовала орудия труда, все более приспособлявая их к одной и той же операции.

Мануфактура означала дальнейший крупный шаг в развитии производительности труда. Мануфактуры появились еще в XVI в. и были распространены вплоть до начала XIX в. Эта историческая полоса составляет мануфактурный период капитализма и является переходом от мелкого производства к крупной машинной индустрии. В этом отношении особенно важное значение имели два обстоятельства.

Во-первых, расчленение процесса производства на ряд простых механических операций открыло возможность введения машин, которые сначала охватывали простейшие операции и постепенно овладевали более сложными.

Во-вторых, мануфактура подготовила кадры искусных рабочих.

Первые машины производились на мануфактурах при помощи ручного труда. Но затем появились машины, производящие машины. Лишь тогда машинное производство получило прочную основу.

Машины дали возможность капиталистам несравненно полнее использовать все преимущества крупного производства. Фабрики и заводы стали расти с невиданной быстротой, разоряя и вытесняя мелких производителей. Благодаря машинам капитализм распространился по всему земному шару,

Страной, в которой впервые возникла и распространилась капиталистическая машинная индустрия, была Англия. В короткий период последней трети XVIII и начала XIX вв. в Англии появилась масса машин, Это был подлинный промышленный переворот, коренным образом изменивший облик страны – Англия из аграрной страны стала индустриальной. Возникли крупные фабричные центры, появились многочисленные промышленные рабочие.

Только в крупной машинной индустрии капитал нашел такую форму производства, которая соответствует его природе, его волчьей жадности к высасыванию прибавочного труда.

Переход от мануфактуры к фабрике знаменовал полный технический переворот, ниспровергавший веками нажитое ручное искусство мастера. За этим техническим переворотом неизбежно шла самая крутая ломка прежних общественных отношений. Капитализм стал овладевать одной отраслью производства за другой.

Вместе с тем неизбежно происходило обострение и расширение всех обратных сторон капитализма. Всякая машина сберегает труд человека, но капиталисту она нужна не для облегчения труда рабочих, а для увеличения прибыли, машина выгодна для капиталиста тогда, когда связанная с ее применением затрата меньше, чем заработная плата рабочих, которых эта машина заменяет. Иначе говоря, капиталист вводит машину лишь в том случае, если работа при помощи машины обходится ему дешевле заработной платы, которую пришлось бы заплатить рабочим, если не вводить машину. Поэтому, чем ниже заработная плата, тем меньше стремление капиталистов к введению машин.

При капитализме высокая техника в одних отраслях уживается с самой отсталой техникой в ряде других отраслей. Часто оказывается выгодным отдавать многие работы на дом, занятые там зарабатывают так мало, что работа на дому обходится дешевле, чем установка станков на фабрике.

Можно подумать, что в век машин такое нелепое расхищение человеческой рабочей силы было мыслимо только в период фабрично-заводского хозяйства. Но это не так. И в современные дни можно столкнуться с этим явлением.

Распространение капиталистической машинной индустрии привело к тому, что машины, в огромной степени расширяющие власть человека над природой, стали при их капиталистическом применении источником закабаления наемного труда. Машина сама по себе сокращает и сберегает труд, но в условиях господства капиталистического способа производства она становится средством усиления эксплуатации и роста безработицы. Она делает излишними десятки и сотни рабочих, которые выбрасываются на улицу.

Машина сама по себе облегчает труд, но при капитализме она в невиданной степени утяжеляет труд рабочего. Введение машин и их распространение при капитализме неизменно связаны с усилением напряженности, интенсивности труда, что оказывает пагубное влияние на рабочего: ускоряет изнашивание его организма, сокращает работоспособность, делает его инвалидом, превращает в придаток машины, углубляет пропасть между умственным и физическим трудом.

Именно капиталистическое применение машин, а отнюдь не машины сами по себе служат средством экономического угнетения наемного труда. Поэтому в появлении проблемы бедности виновата не машина сама по себе, а капиталистический способ применения машины как средства эксплуатации.

Именно капитализм отдает все плоды технического прогресса нетрудовым классам.

Таким образом, применение машин при капитализме связано с глубокими и острыми противоречиями. Противоречия эти неразрешимые, пока существует капиталистический строй.

23.3. НАЕМНЫЙ ТРУД И КАПИТАЛ

Стоимость товара рабочая сила определяется стоимостью тех товаров, которые должен потреблять рабочий и его семья, чтобы поддержать свое существование.

Собственник рабочей силы смертен. Следовательно, чтобы он непрерывно появлялся на рынке, продавец рабочей силы должен увековечить себя. Рабочие силы, исчезающие с рынка вследствие изнашивания и смерти, должны постоянно замещаться, по меньшей мере, таким же количеством новых рабочих сил. Поэтому сумма жизненных средств, необходимых для производства рабочей силы, включает в себя жизненные средства таких заместителей, т. е. детей рабочих, и таким путём увековечивается на товарном рынке раса этих своеобразных товаровладельцев.

Для того чтобы преобразовать общечеловеческую природу так, чтобы она получила подготовку и навыки в определённой отрасли труда, стала развитой и специфической рабочей силой, требуется определённое образование или воспитание, которое, в свою очередь, стоит большей или меньшей суммы товарных эквивалентов. Эти издержки на образование различны в зависимости от квалификации рабочей силы. Следовательно, эти издержки обучения входят в круг стоимостей, затрачиваемых на её производство.

Итак, стоимость рабочей силы сводится к стоимости определённой суммы жизненных средств. Она изменяется с изменением стоимости этих жизненных средств, т. е. с изменением величины рабочего времени, необходимого для их производства.

1) Часть жизненных средств, например продукты питания, топливо и т.д., потребляется ежедневно и потому ежедневно же должна возмещаться.

2) Другие жизненные средства, как платье, мебель и т. д., потребляются в течение более или менее продолжительных промежутков времени, а потому и подлежат возмещению лишь по истечении более продолжительного времени.

Одни товары покупаются или оплачиваются ежедневно, другие еженедельно, раз в четверть года, месяц и т. д. Но как бы ни распределялась сумма этих расходов в течение, например, года, она должна быть покрыта из средних, поступающих изо дня в день доходов.

Если масса товаров, ежедневно необходимая для производства рабочей силы, = A , масса товаров, требуемых еженедельно, = B , требуемых каждую четверть года, = C и т. д., то ежедневное среднее количество этих товаров

$$\bar{\Sigma} Q = \frac{365A + 52B + 4C + u \text{ т.д.}}{365}$$

Пусть в этой необходимой для среднего дня товарной массе заключено 4 часа общественного труда; тогда в рабочей силе ежедневно овеществляется половина дня общественного среднего труда, т. е. требуется половина рабочего дня для ежедневного производства рабочей силы. Это количество труда, необходимое для ежедневного производства рабочей силы, составляет её дневную стоимость, или стоимость ежедневно воспроизводимой рабочей силы.

Низшую, или минимальную, границу стоимости рабочей силы образует стоимость той товарной массы, без ежедневного притока которой носитель рабочей силы, человек, не был бы в состоянии возобновлять свой жизненный процесс, т. е. стоимость физически необходимых жизненных средств.

Если цена рабочей силы падает до этого минимума, то она падает ниже стоимости, так как при таких условиях рабочая сила может поддерживаться и проявляться лишь в хиреющем виде. Между тем стоимость всякого товара определяется тем рабочим временем, которое требуется для производства товара нормального качества.

Уровень обычных потребностей рабочего и средства удовлетворения этих потребностей не представляют собой чего-то раз навсегда установленного. Во-первых, этот уровень неодинаков в различных странах. Во-вторых, он изменяется с ходом исторического развития. Мы прекрасно понимаем, что, например, потребности в пище, одежде, жилище различны в зависимости от климатических и других природных особенностей условий быта, жизненных привычек.

В потребности человека возрастают, они расширяются по мере общего развития экономики и культуры, с повышением квалификации, увеличением сложности труда. Однако капитализм стремится свести условия жизни наемного работника к низкому уровню. На это указывает тот факт, что в отличие от цен товаров, колеблющихся вниз и вверх от их стоимости, цена рабочей силы отклоняется преимущественно вниз от стоимости. Снижение цены рабочей силы по сравнению с ее стоимостью еще более повышает нетрудовой доход капиталиста.

Заработная плата, получаемая рабочим не просто цена его рабочей силы. Это – особая форма цены рабочей силы. Получаемая им сумма денег представляется не ценой товара рабочая сила, а ценой труда.

Происходит это по двум причинам. Во-первых, капиталист уплачивает рабочему его заработную плату уже после того, как рабочий затратил свой труд. Во-вторых, заработная плата исчисляется либо в соответствии с количеством проработанного времени, либо в соответствии с количеством выработанной продукции. И в том и в другом случае возникает видимость, будто капиталист оплачивает рабочему весь затраченный им труд. Но эта видимость обманчива, на самом деле труд создает стоимость товара, но сам он не может быть товаром.

На самом деле стоимость, создаваемая трудом рабочего на предприятии, и стоимость рабочей силы, получаемая рабочим в виде заработной платы, представляют собой две различные величины (рис. 23.2).

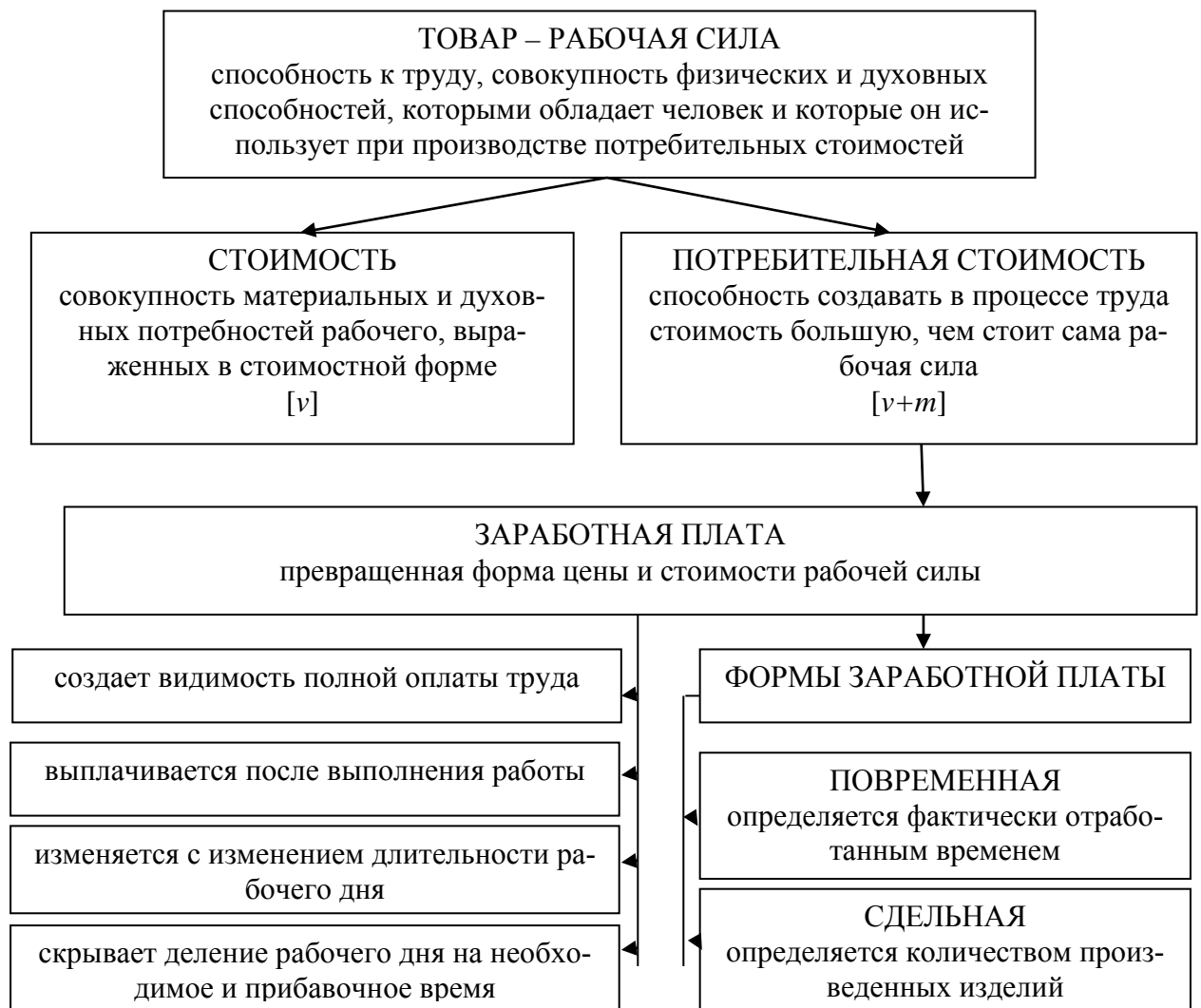


Рис. 23.2. Заработная плата при капитализме

Заработная плата при капитализме скрывает разделение рабочего времени на необходимое и прибавочное. За формой заработной платы не видно, что капиталист оплачивает рабочему только часть его труда и присваивает

себе даром его прибавочный труд. Такова хитрая механика капиталистической эксплуатации.

То обстоятельство, что заработная плата скрывает отношение эксплуатации рабочего капиталистом, создавая видимость оплаты всего труда рабочего, играет огромную роль в жизни капиталистического общества.

Западные экономисты считают, что с развитием капитализма положение рабочего класса улучшается. Отсюда делается вывод, что развитие капиталистического строя принесло повышение материального благосостояния всего общества. Споры нет, капитализм за 200–250 лет своего господства породил могучие производительные силы, общество за это время шагнуло далеко вперед в сравнении со всеми предыдущими эпохами. Но это лишь одна сторона дела, другая заключается в том, что расширение власти человека над природой было достигнуто ценой эксплуатации многих поколений трудящихся.

При капиталистическом строе развитие общественного производства находится в руках отдельных лиц, владеющих средствами производства, которые и решают, как развивать производство, устанавливают его размеры, определяют приемы и методы труда. Они расширяют предприятия или, наоборот, сокращают производство, они решают, будут ли введены новые машины или, наоборот, останутся старые. При этом они заботятся лишь об одном – об увеличении своих прибылей. Жажда прибыли и жестокая конкурентная борьба заставляют каждого капиталиста стремиться к расширению своего предприятия. Чем крупнее предприятие, тем больше прибыли оно приносит владельцу, успешнее противостоит конкурентам.

Чтобы расширить предприятие, капиталист значительную часть прибавочной стоимости присоединяет к своему капиталу. Присоединение прибавочной стоимости к капиталу называется накоплением капитала, или капиталистическим накоплением.

Накопляя ежегодно часть прибавочной стоимости, капиталист становится обладателем все большего капитала. Если вначале его предприятие оценивалось, скажем, в миллион долларов, то, накапливая по 100 тыс. долл. ежегодно, капиталист через десяток лет будет обладать уже состоянием в два миллиона долларов, увеличив свой капитал в два раза. Такой способ увеличения капитала, происходящий путем накопления прибавочной стоимости, называется концентрацией капитала.

Капитал растет еще и другим способом. Крупный капитал поглощает своих мелких и более слабых соперников, так в результате борьбы, несущей победу одним и разорение другим, происходит укрупнение капиталов, соединение нескольких капиталов в один.

Укрупнение капитала в результате объединения нескольких капиталов в один или поглощения мелких капиталов крупными называется централизацией капитала.

Крупное производство выгоднее мелкого, оно открывает возможность применения машин в широких масштабах, может значительно быстрее повышать производительность труда по сравнению с мелким. Среди капиталистических предприятий поэтому идет непрерывная борьба, ведущая к победе немногих крупных и крупнейших предприятий, на которых работают огромные массы рабочих. Чем крупнее становятся предприятия, тем большую массу прибавочной стоимости присваивают их владельцы, тем быстрее идет у них накопление капитала.

Накопление капитала имеет очень важные последствия для рабочего класса. Расширяя производство, капиталисты обычно вводят машины, требующие меньшего количества живого труда. Поэтому в ходе капиталистического накопления соотношение между частями капитала – постоянным [с] и переменным капиталом [v] – изменяется. Постоянный капитал растет гораздо быстрее, чем переменный, в результате введение каждой новой машины делает излишним определенное количество рабочих рук. Эти рабочие попадают на рынок труда – в ряды безработных.

Безработица является неизбежным спутником капитализма. Неизбежность безработицы при капитализме означает необеспеченность существования, постоянную неуверенность в завтрашнем дне для всей массы наемных рабочих.

При введении новой техники каждый капиталист в отдельности добивается увеличения прибыльности своего предприятия. А в результате распространения технических нововведений уменьшается стоимость средств существования рабочих: ведь для производства этих средств существования теперь требуется меньшее количество труда, чем раньше. Это означает, что рабочий возмещает стоимость своей рабочей силы в течение меньшего числа часов труда, чем раньше.

Если раньше рабочий день делился на 5 часов необходимого труда и 5 часов прибавочного труда, то с развитием техники он делится на 4 часа необходимого труда и 6 часов прибавочного, затем – на 3 и 7 и т. д. Это значит, что при сохранении прежней продолжительности рабочего времени капиталисту достается большее количество неоплаченного труда рабочих, большее количество прибавочной стоимости. Следовательно, с накоплением капитала возрастает степень эксплуатации рабочих. Таков непреложный экономический закон капиталистического строя.

Механика капиталистического строя такова, что жизнь рабочего не представляет никакой ценности для капиталиста. На место выбывшего тотчас же появляется много других, готовых выполнять его работу.

Часто капитализм изображают как строй, который предоставляет всем людям «равные возможности». На самом деле это не совсем так, поскольку капитализм обрекает подавляющее большинство населения на тяжелые лишения, на растущую необеспеченность существования. Неуверенность в завтрашнем дне, ухудшение условий жизни и труда – вот удел людей труда при капитализме. Такое положение определяется не какими-либо случайными причинами – оно обусловлено экономическими законами капиталистического способа производства.

Накопление богатства па одном полюсе общества представляет собой в то же время накопление лишений, необеспеченности существования на другом полюсе общества. В этом заключается всеобщий закон капиталистического накопления. Этот закон обуславливает неизбежность относительного и абсолютного обнищания рабочего класса при капитализме.

Общее представление о накоплении капитала дает рисунок 23.3.



Рис. 23.3. Всеобщий закон капиталистического накопления

Рост степени эксплуатации труда капиталом означает неуклонное уменьшение доли рабочего класса в общей сумме того, что производится его трудом. Вся сумма стоимостей, вновь произведенных за определенный срок, скажем за год, называется национальным доходом. Доля рабочего класса в национальном доходе систематически сокращается, в то же время возрастает та доля национального дохода, которая достается владельцам средств производства.

В этом заключается относительное обнищание рабочего класса. Оно называется относительным, так как изменяется отношение между жизненным уровнем рабочего класса и капиталистов.

В качестве примера сошлемся на сообщения американских газет, описавших случай, когда миллиардер, забавы ради развесил на деревьях своего загородного сада фрукты, отлитые из золота, в имении другого капиталиста лошадей в конюшнях укладывали спать на белоснежные льняные простыни с вышитыми гербами.

Капитализм несет рабочему классу не только относительное обнищание, ему присуща также тенденция к абсолютному обнищанию, т. е. прямому ухудшению условий жизни населения. В некоторые периоды эта тенденция берет верх даже в самых развитых странах. Тогда населению приходится хуже питаться, одеваться, жить в трущобах, растет изнурительность труда, увеличивается число несчастных случаев на производстве.

Стороннему наблюдателю может показаться, что это не совсем так: население в начале XXI в. имеет многие блага, каких не было в помине пятьдесят или даже тридцать лет назад. Между тем каждому разумному человеку ясно, что потребности людей не остаются неизменными. Рост техники, развитие производительных сил, умножение общественного богатства ведут к появлению все новых потребностей у всех членов общества. С ходом исторического развития возрастают потребности населения, но в условиях капитализма наемному труду становится все труднее добиться сколько-нибудь нормального удовлетворения своих потребностей. Падение степени удовлетворения потребностей также является одной из форм абсолютного обнищания. Даже в самых богатых капиталистических странах ухудшается положение труда: растет необеспеченность существования наёмных работников, увеличивается обременение налогами, повышается квартирная плата, вводятся всевозможные вычеты из заработка.

Формально, по существующим законам, рабочие свободны. Капиталист не имеет права покупать и продавать рабочих. Но на деле он обладает неограниченной властью над наемными рабочими, поскольку лишив работы, может легко обречь их на голод.

Рабочий имеет право уйти с данного предприятия, но он тогда вынужден пойти в наем к другому предпринимателю, который ничем не отличается от первого. Так оказывается, что свобода при капитализме означает одностороннее действие – дает полную, неограниченную свободу капиталу эксплуатировать наемный труд, обрекая последний на кабалу.

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения:

1. Капиталистическая эксплуатация:
 - прибыль как цель капиталистического производства;
 - рабочая сила как товар;
 - стоимость рабочей силы и прибавочная стоимость;
 - постоянный и переменный капитал;
 - два способа повышения степени эксплуатации;
 - избыточная прибавочная стоимость.
2. Наемный труд и капитал:
 - ступени развития капитализма;
 - границы капиталистического применения машин;
 - стоимость и цена рабочей силы;
 - заработная плата и отношения эксплуатации;
 - накопление капитала, всеобщий закон капиталистического накопления;
 - относительное и абсолютное обнищание наемного труда.

Литература

1. Ленин В.И. Обнищание в капиталистическом обществе. ПСС, т. 22, 5-е изд. М.: Политиздат, 1968. С. 221–222 (<http://www.uaio.ru/vil/22.htm#s221>)
2. Маркс К., Энгельс Ф. Капитал. Соч., 2-е изд., т. 23. М.: Политиздат, 1960. С. 188-784.
http://publ.lib.ru/ARCHIVES/M/MARKS_Karl_ENGEL'S_Fridrih/Marks_K.,_Engel's_F..html
3. Мизес фон Л. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / пер. с 3-го испр. англ. изд. А.В. Куряева. – Челябинск: Социум, 2005. С. 480–483.
4. Сидоров В.А. Экономическая теория: учеб. для вузов / В.А. Сидоров. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2014. С. 117–123.

Рефераты и доклады:

1. Капиталистическая система и ее развитие.
2. Производство прибавочной стоимости.
3. Труд и капитал.
4. Классы капиталистического общества.
5. Стоимость и цена рабочей силы.

Термины и понятия:

Абсолютная прибавочная стоимость Переменный капитал

Закон капиталистического накопления	Постоянный капитал
Капитал	Потребительная стоимость рабочей силы
Концентрация капитала	Прибавочная стоимость
Накопление капитала	Прибавочный труд
Необходимый труд	Прибыль
Норма прибавочной стоимости	Рабочая сила
Обогащение	Стоимость рабочей силы
Относительная прибавочная стоимость	Цена рабочей силы
Эксплуатация	Централизация капитала
	Относительное и абсолютное обнищание

Контрольные вопросы и задания

1. Капиталист построил и оборудовал завод, израсходовав на это 1 млн. долл. Ежегодные затраты на сырье, топливо, материалы и прочее составляют 400 тыс. долл., на рабочую силу - 100 тыс. долл. В год капиталист продает товаров на 900 тыс. долл. Какой годовой доход он получает, если затраты на постройку и оборудование завода окупаются в течение 10 лет? Проанализируйте, в каких конкретных формах выступает капитал предпринимателя, и скажите, какая сущность скрывается за этими формами.

2. Расходы рабочего и его семьи на питание и другие жизненные средства, необходимые ежедневно, составляют 10 денежных единиц. Кроме того, на покупки, которые производятся раз в неделю, расходуется 20 единиц, раз в квартал – 200, раз в полгода – 800 и раз в год – 2100 единиц. Определите дневную стоимость рабочей силы.

3. В течение дня рабочий создает стоимость в 80 единиц. Стоимость рабочей силы - 30 единиц. Какова величина прибавочной стоимости, создаваемой рабочим? В чем состоит потребительная стоимость товара рабочая сила?

4. Рабочий день – 8 часов. Дневная стоимость рабочей силы – 2 долл. Прибавочная стоимость – 6 долл. Рассчитайте необходимое и прибавочное время.

5. В течение дня на предприятии изготавливается продукция стоимостью в 10 тыс. долл. При этом износ здания и оборудования составляет 1,5 тыс. долл., на сырье, материалы и прочие средства производства расходуется 4,5 тыс. долл. Дневная стоимость рабочей силы – 1 тыс. долл. Чему равна прибавочная стоимость, получаемая владельцем предприятия? Какая часть капитала служит ее источником? Раскройте классовую сущность деления капитала на постоянный и переменный.

6. В 1908 г. на фабриках 11 заводов России было занято 2253787 рабочих, получив за год 555,7 млн. руб. заработной платы, они создали продукции на 4651 млн. руб. Все расходы капиталистов составили 4082 млн. руб. Сколько прибыли приносил капиталистам каждый рабочий? Какова степень его эксплуатации?

7. В 1849 г. в обрабатывающей промышленности США заработная плата составила 237 млн. долл., прибавочная стоимость – 227 млн. долл., в 1971 г. – соот-

ветственно 72 млрд. и 242 млрд. долл. Рассчитайте, как изменилась норма прибавочной стоимости. О чем свидетельствует это изменение?

8. Рабочий день составляет 8 часов. Из них необходимое время 4 часа. Рассчитайте изменение степени эксплуатации при увеличении рабочего дня до 10 часов. Как называется этот метод производства прибавочной стоимости?

9. Рабочий день составляет 8 часов. Норма прибавочной стоимости – 100 %. Стоимость предметов потребления в результате роста производительности общественного труда понизилась вдвое. Как изменилась степень эксплуатации рабочего класса? В чем сущность метода производства относительной прибавочной стоимости?

10. Проведите расчеты на основе данных таблицы и скажите, какую избыточную стоимость получит капиталист на предприятии, лучше оснащенном технически. Почему избыточная прибавочная стоимость является разновидностью относительной прибавочной стоимости? В чем их общие черты и различия?

Предприятия	Производительность труда	Изготовлено изделий, ед	Общественная стоимость одного изделия, долл.	Стоимость всей продукции, долл.
Конвектор-Юг	средняя для отрасли	500	2	1000
Стальконструкция	в 1,5 раза выше средней	750	2	1500

11. Средняя продолжительность рабочей недели в США составляет около 40 часов. Степень эксплуатации – примерно 330%. Рассчитайте, какая часть труда рабочих оплачивается капиталистами в форме заработной платы. Чем кажется заработная плата и чем она является на самом деле?

12. Допустим, что повременная оплата рабочего за 8-часовой рабочий день, составляет 10 долл. Какой будет расценка за одно изделие при переводе рабочего на сдельную заработную плату, если дневная норма выработки – 100 изделий. В чем особенности сдельной заработной платы и какова ее связь с повременной заработной платой?

13. Авансирован капитал в 200 тыс. долл., в том числе 40 тыс. долл. составляет капитал переменный. Норма прибавочной стоимости – 100%. Определите размеры капитала к началу второго года: а) при простом; б) при расширенном воспроизводстве, если на увеличение производства идет половина прибавочной стоимости.

14. Капитал в 100 тыс. долл. удвоился через 10 лет. За этот период среднегодовая прибавочная стоимость составила 15 тыс. долл. В какой пропорции она распалась на потребляемую и накапливаемую части?

15. Авансирован капитал $200c + 100v$. Его размеры в ходе накопления увеличились втрое, органическое строение возросло до 4 : 1. Сопоставьте рост спроса на рабочую силу с увеличением размеров капитала. Почему накопление капитала создает условия для безработицы?

24. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБАВОЧНОЙ СТОИМОСТИ

Прибавочная стоимость, созданная трудом наемных рабочих, является источником всех доходов в капиталистическом обществе. Она распределяется между различными группами владельцев капитала в результате действия стихийных экономических законов, путём непрестанной борьбы и ожесточенной конкуренции.

Основные вопросы темы

1. Формирование цены производства.
2. Торговый капитал.
3. Ссудный процент и фиктивный капитал.

24.1. ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕНЫ ПРОИЗВОДСТВА

Стоимость товара, произведенного на капиталистическом предприятии, состоит из: 1) стоимости, перенесенной со средств производства (часть стоимости машин, стоимость сырья, топлива и т. п.), и 2) стоимости, вновь произведенной трудом рабочих.

Капиталист затрачивает на производство товара свой капитал. Эта затрата его прежде всего и интересует, она состоит из: 1) затраты постоянного капитала (часть стоимости машин, стоимость сырья, топлива и т. п.) и 2) затраты переменного капитала (заработной платы рабочих). Из этих двух частей складываются капиталистические издержки производства товара.

Сравним стоимость товара с его издержками производства. Первая составная часть стоимости товара и его издержек производства совпадает. Что же касается второй составной части, то она в первом случае представляет собой стоимость, вновь присоединенную трудом рабочих, а во втором – стоимость рабочей силы.

Но стоимость рабочей силы меньше стоимости, созданной трудом рабочих, которая включает в себе: 1) возмещение стоимости рабочей силы и 2) прибавочную стоимость. Стало быть, капиталистические издержки производства товара меньше его стоимости или действительных издержек его производства.

То, чего стоит товар капиталисту, измеряется затратами капитала, то, чего товар действительно стоит, – затратами труда. Разница между затратами труда и капитала на производство какого-либо товара (или разница между его капиталистическими издержками производства и действительными издержками производства) равна прибавочной стоимости. Это именно та часть стоимости товара, которая ничего не стоила капиталисту. Ее капиталист присваивает безвозмездно, путем эксплуатации рабочих.

При продаже товаров капиталисты выручают не только издержки производства, но и прибавочную стоимость. Иными словами, они выручают не за-

траты капитала, а затраты труда. Отсюда следует, что капиталисты могут продавать товар с прибылью даже в том случае, когда они сбывают его по цене, которая может быть даже ниже его стоимости. Если, скажем, продажная цена товара выше его издержек производства, но ниже стоимости, то предприниматель и в этом случае выручает при продаже некоторую часть прибавочной стоимости, заключенной в товаре.

Когда капиталист продает произведённый на его предприятии товар, прибавочная стоимость выступает как излишек сверх издержек производства: как разница между тем, что капиталист выручил от продажи товара, и издержками производства этого товара.

Прибавочная стоимость, взятая в отношении ко всему капиталу, и есть прибыль.

Возникает обманчивая видимость, будто прибыль есть порождение всего капитала, как переменного, так и постоянного. Источниками прибыли кажутся все части капитала в одинаковой мере: заработная плата создает обманчивую видимость, будто оплачивается весь труд, прибыль – будто она создается самим капиталом, а не трудом рабочего. Так формы капиталистических отношений маскируют их действительную сущность.

Отношение прибавочной стоимости к переменному капиталу, выраженное в процентах, составляет норму прибавочной стоимости:

$$m' = \frac{m}{v} \cdot 100\%.$$

Отношение той же массы прибавочной стоимости ко всему капиталу предпринимателя, выраженное в процентах, называется нормой прибыли:

$$p' = \frac{m}{c + v} \cdot 100\%$$

Возьмем, к примеру, капитал, равный 100 тыс. долл., предположим, что постоянный капитал равен 85 тыс. долл., переменный капитал – 15 тыс. долл., прибавочная стоимость – 15 тыс. долл. Тогда норма прибавочной стоимости составит $\frac{15}{15}$ или 100 %. Норма прибыли составит $\frac{15}{100}$ или 15 %. Так как весь капитал больше, чем один лишь переменный капитал, то норма прибыли меньше, чем норма прибавочной стоимости. При одинаковой норме прибавочной стоимости норма прибыли тем меньше, чем меньше переменный и чем больше постоянный капитал.

Отношение между постоянным и переменным капиталом ($c:v$) называется органическим строением капитала. Высокое органическое строение соответствует ситуации, когда постоянный капитал относительно велик по сравнению с переменным, низкое – в обратном случае.

Именно норма прибыли, а не норма прибавочной стоимости сама по себе показывает, насколько выгодно данное предприятие капиталисту.

Низкое органическое строение капитала имеет место там, где занято много рабочих при небольших затратах на здания, оборудование, машины, сырье. Напротив, высоким органическим строением капитала отличаются предприятия тех отраслей, где преобладает высокоразвитая техника или перерабатывается дорогостоящее сырье, а сумма, расходуемая на покупку рабочей силы, относительно невелика.

Конкуренция между капиталистами приводит к тому, что размеры прибыли на равные капиталы уравниваются. Допустим, в целях упрощения, что в обществе имеются три отрасли с капиталом одинаковой величины, но различного органического строения. Величина капитала каждой отрасли равна 100 млн. долл. Первый капитал состоит из 70 млн. постоянного капитала и 30 млн. переменного, второй – из 80 млн. постоянного и 20 млн. переменного и третий – из 90 млн. постоянного и 10 млн. переменного. Пусть норма прибавочной стоимости во всех отраслях будет одинакова и составляет 100 %. В таком случае прибавочная стоимость будет на каждом предприятии равна по своей величине переменному капиталу: в первой отрасли будет произведено 30 млн. прибавочной стоимости, во второй – 20 млн. и в третьей – 10 млн. Если товары будут продаваться по их стоимостям, то первое предприятие получит 30 млн. прибыли, второе – 20 млн. и третье – 10 млн. Но общий размер капиталов на всех трех предприятиях одинаков.

Такое распределение прибылей было бы весьма выгодным для капиталистов первой отрасли производства, но крайне невыгодным для третьей. Капиталы из третьей отрасли устремились бы в первую. Между капиталистами развернется конкуренция. Она заставит предпринимателей первой отрасли снизить цену своих товаров, а предпринимателям третьей отрасли повысить цену своего товара настолько, чтобы прибыль во всех трех отраслях была примерно одинакова.

При простом товарном производстве средняя рыночная цена товара тогда колебалась вокруг стоимости, поскольку продавец должен был считаться, прежде всего, с количеством труда, затраченного им на производство. При капитализме – важна прибыль. Уровень прибыли должен быть одинаков, хотя бы продажная цена и отклонялась от стоимости. Ход уравнивания нормы прибыли можно представить следующей таблицей:

Капиталы, или отрасли производства	Постоянный капитал $[c]$	Переменный капитал $[v]$	Прибавочная стоимость $[m]$	Стоимость произведенных товаров $[c+v+m]$	Цена товара $[p]$	Норма прибыли $[p']$
I	70	30	30	130	120	20
II	80	20	20	120	120	20
III	90	10	10	110	120	20
Итого	240	60	60	360	360	20

Итак, конкуренция между капиталистами ведет к тому, что господствует закон средней нормы прибыли. Этот закон, как и все законы капиталистического способа производства, действует стихийно, осуществляясь среди бесчисленных отклонений (рис. 24.1).

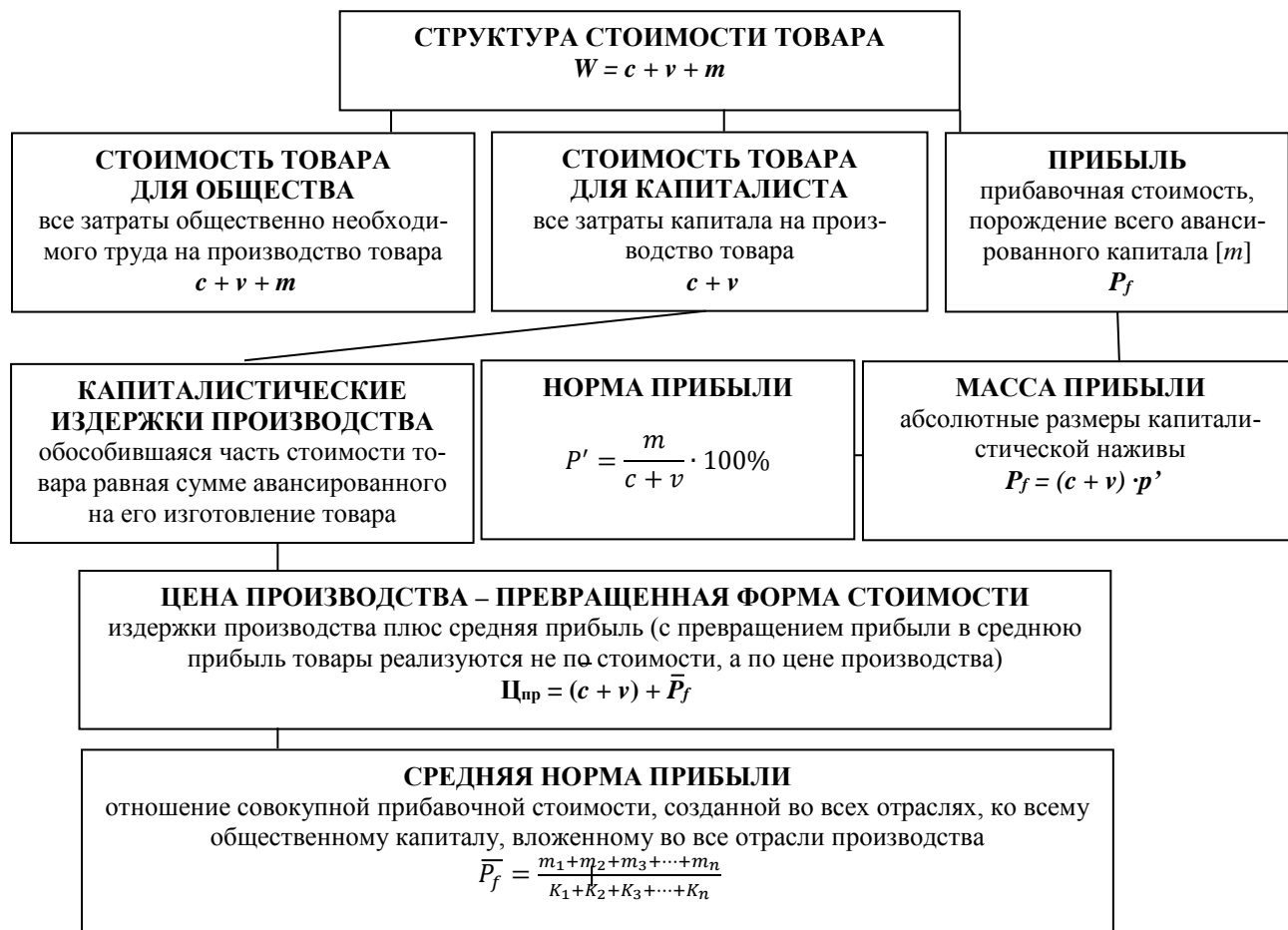


Рис. 24.1 . Прибыль и цена производства

Помимо различий в органическом строении капитала размер прибавочной стоимости зависит еще от скорости оборота капитала. Если два капиталиста имеют одинаковые капиталы и притом одинакового органического строения, то больше прибавочной стоимости сможет получить тот, у кого капитал оборачивается быстрее. Пусть у одного из них капитал оборачивается раз в год, а у другого – три раза в год. Тогда второй капиталист сможет нанять в три раза больше рабочих и получить в три раза больше прибавочной стоимости. Это различие также в общем и целом уравнивается путем конкуренции между капиталистами.

В нашем примере товары, произведенные во всех трех отраслях, продаются по 120, Между тем стоимость товара I равна 130, товара II – 120 и товара III – 110, Таким образом, цены товаров отличаются от их стоимости. Цена

всех трех товаров получилась путем прибавления средней прибыли (20) к издержкам производства (100).

Цена, равная издержкам производства плюс средняя прибыль, называется ценой производства.

В капиталистическом обществе товары продаются не по их стоимости, а по ценам производства. Но это не означает, что в условиях капиталистического способа производства закон стоимости перестает действовать. Напротив, он полностью сохраняет свою силу.

Цена производства – лишь видоизмененная форма стоимости, об этом свидетельствуют следующие обстоятельства. Во-первых, одни предприниматели продают свои товары выше их стоимости, другие ниже, но в масштабе всего общества сумма цен производства равна сумме стоимости товаров. Таким образом, все капиталисты, вместе взятые, получают полную стоимость своих товаров. Во-вторых, прибыль всех капиталистов равна прибавочной стоимости, произведенной всем неоплаченным трудом. В-третьих, падение стоимости товаров ведет за собой падение их цен производства, тогда как, рост стоимости приводит к повышению цен производства товаров.

Уравнивание нормы прибыли означает, что часть прибавочной стоимости, произведенной рабочими в отраслях с низким органическим строением капитала, переходит в отрасли с высоким органическим строением капитала. Стало быть, рабочие эксплуатируются не только теми капиталистами, у которых они работают, но и всеми капиталистами в целом.

С прогрессом техники все больше увеличивается масса сырья, машин и оборудования на предприятиях – органическое строение капитала непрерывно возрастает. Каждый отдельный предприниматель, заменяя рабочих машиной, удешевляет производство, расширяет сбыт своих товаров и добивается лично для себя повышения прибыли. Но развитие техники, выражающееся в росте органического строения капитала, вызывает следствия, лежащие вне власти отдельного капиталиста.

Возьмём прежний пример. Сумма всех капиталов состоит из 240 млн. постоянного и 60 млн. переменного капитала. При норме прибавочной стоимости в 100 % производится 60 млн. прибавочной стоимости. Норма прибыли в таком случае равна 20 %. Скажем, лет через 10 вследствие накопления общая сумма капиталов выросла с 300 до 500 млн. Вместе с тем ввиду прогресса техники органическое строение капитала возросло и эти 500 млн. делятся уже на 425 млн. постоянного и 75 млн. переменного капитала. Тогда при той же норме прибавочной стоимости в 100 % будет произведено 75 млн. прибавочной стоимости. Норма прибыли будет равна: $\frac{75}{500} = 15\%$. Иными

словами, при неизменной норме прибавочной стоимости масса прибыли увеличилась (75 вместо 60), а норма прибыли упала (15 % вместо 20).

Таким образом, повышение органического строения капитала порождает тенденцию к понижению средней нормы прибыли. Эта тенденция, как и все другие законы капиталистического способа производства, прокладывает себе путь среди бесчисленных колебаний.

С развитием капитализма норма прибавочной стоимости растет. Вследствие этого тенденция к понижению нормы прибыли действует значительно медленнее, чем она действовала бы при неизменной норме прибавочной стоимости.

Далее, по мере роста производительности труда стоимость каждой машины, каждого предмета оборудования падает. Скажем, раньше рабочий работал на 2 станках, а теперь – на 16. Но 16 станков стоят теперь не в 8 раз дороже, чем прежние 2 станка, а всего в 3 или 2 раза дороже. Поэтому доля постоянного капитала, которая приходится на одного рабочего, возрастает не в 8, а лишь в 2–3 раза. Есть и другие причины, задерживающие падение нормы прибыли.

Очень важно иметь в виду, что падение нормы прибыли не означает уменьшения массы прибыли, наоборот, масса прибыли неуклонно растет, ибо происходит рост капиталов, увеличивается число рабочих, повышается степень их эксплуатации. Та же причина, которая вызывает падение нормы прибыли – рост производительности труда – обуславливает рост массы прибыли.

Тенденция к понижению нормы прибыли играет огромную роль в ходе развития капиталистической системы хозяйствования, обостряя ее противоречия. Капиталисты, противодействуя тенденции нормы прибыли к понижению усиливают эксплуатацию рабочих; устремляются со своими капиталами в отсталые страны (где рабочие руки дешевле и органическое строение капитала ниже); объединяются в разного рода союзы. Они стремятся таким путем увеличить свою прибыль, не дать упасть норме прибыли.

Противоречия, вызываемые тенденцией к падению нормы прибыли, особенно остро выступают во время кризисов.

24.2. ТОРГОВЫЙ КАПИТАЛ

Прибавочная стоимость присваивается, прежде всего, промышленным капиталистом. От него получают свою долю остальные участники дележа добычи, прежде всего представители торгового и ссудного капиталов. Это – самые старые разновидности капитала. Они возникли и играли крупную роль еще задолго до зарождения промышленного капитала. Торговцы и ростовщики действовали при рабовладельческом и феодальном строе. Торговый и ростовщический капитал играл крупную роль в процессах первоначального

накопления, подготавливая почву для возникновения капиталистического производства.

В докапиталистических условиях источником наживы торговца и ростовщика служил прибавочный продукт, созданный трудом раба, крепостного крестьянина или ремесленника. В одних случаях торговец и ростовщик непосредственно выкачивали этот прибавочный продукт из мелких производителей, в других – они присваивали часть продукта, получаемого рабовладельцем или феодалом от эксплуатации рабов или крепостных.

В условиях капиталистического производства основным источником богатства владельцев капитала является прибавочная стоимость.

Когда на капиталистическом предприятии произведен товар, его необходимо продать, чтобы на вырученные деньги вновь закупить средства производства, нанять рабочих и продолжать производство. Иными словами, капиталист должен превратить свой товарный капитал в денежный, а затем – денежный капитал в производительный.

В развитом капиталистическом хозяйстве фабрикант, в виде общего правила, продает свой товар посреднику торговцу, а тот уже продвигает его к потребителям.

Превращение товарного капитала в денежный является делом торговца.

Но для торговли необходим капитал. Если бы промышленник сам продавал товар потребителю, ему пришлось бы затратить известную часть своего капитала на оборудование торгового помещения, наем менеджеров и т. д. Предоставляя заниматься этим делом торговцу, он уступает ему некоторую часть своей прибыли, продавая ему товар по фабричной цене, которая ниже цены производства (рис. 24.2).

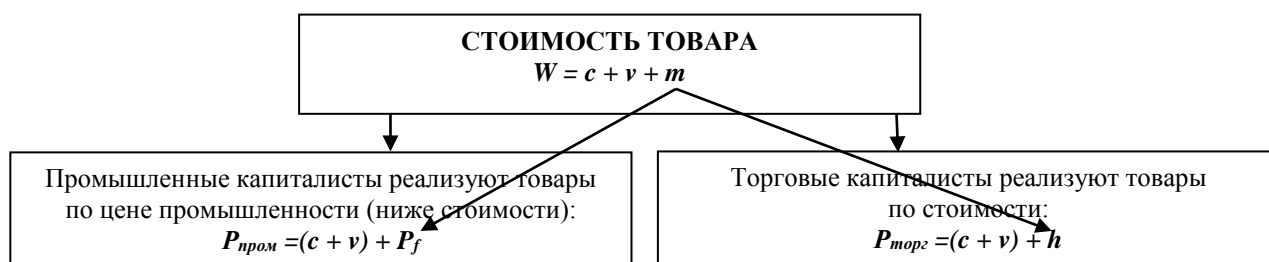


Рис. 24.2. Стоимость товара в промышленности и торговле

Прибыль торгового капитала представляет собой часть прибавочной стоимости, которую промышленник уступает торговцу. Затрачивая определенный капитал, торговец должен получить на этот капитал прибыль обычной величины. Если его торговая прибыль будет меньше обычной средней прибыли, занятие торговлей станет невыгодным (рис. 24.3).

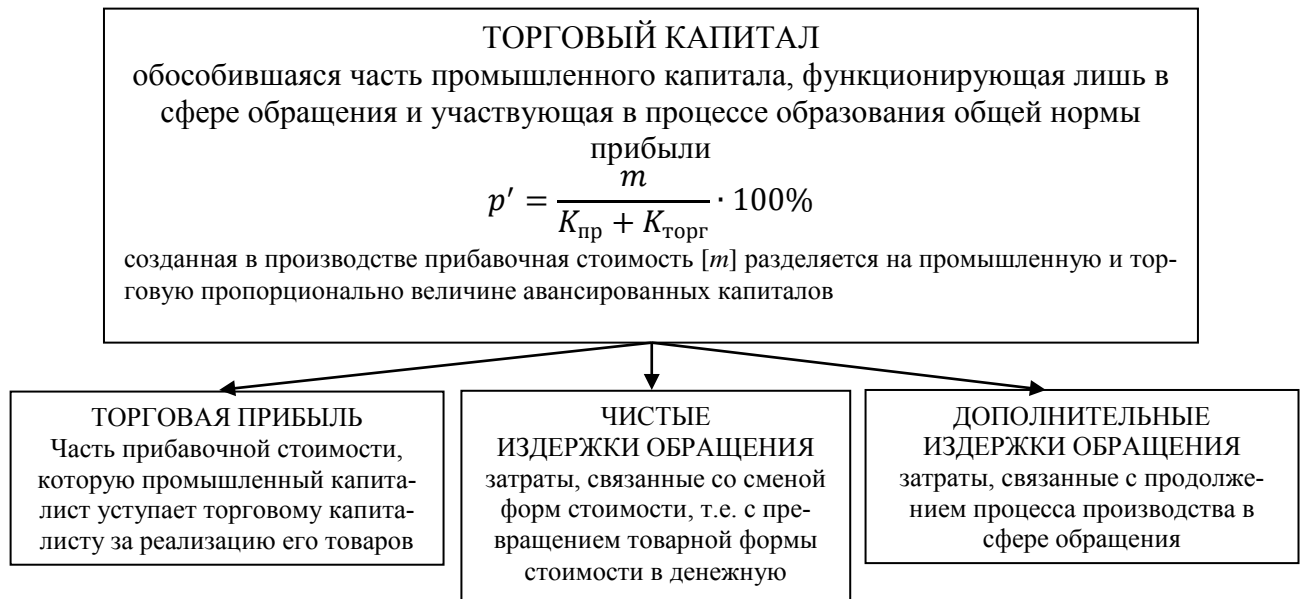


Рис. 24.3. Торговый капитал и торговая прибыль

В форме торговой прибыли источник прибавочной стоимости еще более прикрыт, чем в форме промышленной прибыли. Капитал торговца не участвует в производстве. Торговец получает прибыль, делая надбавку к фабричной цене, по которой он купил товар у промышленника. Таким образом, создается обманчивая видимость, будто прибыль возникает из самой торговли – представляется, будто прибыль есть надбавка к цене товара и получается вследствие продажи товара выше его стоимости.

Между тем на деле происходит обратное: фабрикант продает товар торговцу по цене, которая ниже стоимости, и таким путем уступает ему часть прибавочной стоимости, торговец же, делая надбавку к фабричной цене, получает прибавочную стоимость, уступаемую ему фабрикантом.

Торговец служит проводником не только тех товаров, которые производятся на капиталистических фабриках и заводах. Он закупает товары у крестьян, ремесленников, кустарей, эксплуатируя мелких самостоятельных товаропроизводителей. В конце концов, он превращает их в своих рабочих, изготавливающих для него товар на дому.

При капитализме цены на многие товары колеблются в зависимости от ряда причин, которые предусмотреть очень трудно, а иногда и невозможно. Так, при благоприятных видах на урожай хлебные цены в начале лета падают; если же виды на урожай затем ухудшаются, происходит повышение хлебных цен.

Это открывает возможность для спекулятивной торговли. Центрами такой торговли служат товарные биржи. На товарных биржах сосредоточена

крупная торговля однородными товарами. Такими товарами являются, например, зерно, хлопок, металлы.

На товарных биржах сделки совершаются на срок: продавец обязывается доставить покупателю в известный срок определенное количество товара установленного образца. Значительная часть сделок совершается на биржах в расчете на изменение товарных цен и, следовательно, на получение спекулятивной прибыли.

24.3. ССУДНЫЙ ПРОЦЕНТ И ФИКТИВНЫЙ КАПИТАЛ

Продав свой товар, капиталист не обязан немедленно затратить вырученные деньги. Положим, он сделал запас сырья на год, а товар продает по частям ежемесячно, тогда в течение одиннадцати месяцев у него на руках лишние деньги, которые понадобятся лишь к концу года. С другой стороны, если предпринимателю необходимо заменить машину, то он не в состоянии этого сделать из текущей выручки за проданный товар. Таким образом, каждый капиталист в определенные моменты имеет излишек денежного капитала, не находящий себе применения. Это бездействующий капитал, не приносящий прибыли.

С другой стороны, в другие моменты у капиталиста оказывается нехватка денег. Чтобы обеспечить бесперебойную работу своего предприятия, капиталист должен располагать резервами, которые используются только во время нехватки денег, а в остальное время остаются бездейственными.

Во всей системе капиталистического хозяйства предпринимателей много. Как раз тогда, когда у одного из них оказывается временный излишек денежного капитала, другой испытывает временную нужду в нем. Поэтому временно свободные деньги используются как ссуда.

Предшественником ссудного капитала был ростовщический капитал. Движение ссудного капитала осуществляют банки. Они, с одной стороны, собирают все бездействующие капиталы, а с другой – предоставляют денежный капитал во временное распоряжение тех капиталистов, которые испытывают в нем нужду.

Банки возникли раньше капиталистического способа производства. Но только при нем они получили полное развитие и широкое распространение. Первоначально основной операцией банков было посредничество в платежах. Производя те или иные платежи, банки превращают бездействующий денежный капитал в действующий – приносящий прибыль.

Имея возможность получить деньги в ссуду, промышленный капиталист избавляется от необходимости хранить в бездейственном состоянии значительные денежные резервы. Но этим дело не ограничивается. С помощью ссуды промышленник может расширить производство, получать больше

прибавочной стоимости. Часть прибавочной стоимости промышленник уплачивает ссудному капиталисту в виде вознаграждения за предоставленный в его распоряжение денежный капитал, Эта часть называется процентом.

Ссудный капитал есть капитал, приносящий проценты.

Банки собирают огромные денежные средства. Обычно в каждый данный момент лишь небольшая часть вкладчиков обращается в банк с требованием о возврате вклада. Изъятия денег, как правило, уравниваются притоком новых вкладов.

Картина меняется в обстановке каких-либо потрясений: во время кризиса, войны и т.д. Масса вкладчиков бросается в банк, требуя обратной выдачи денег. Если банк не смог подготовиться к этому натиску, собрать в своих кассах достаточно денег путем займа у других банков или государства, то банк «лопается», терпит банкротство: он объявляет о невозможности обратной выплаты вкладов. Крах банков означает разорение многих капиталистов, уничтожение сбережений мелкой буржуазии и т.п. Банковские банкротства еще больше обостряют кризис.

Однако в обычных условиях банк может держать в своих кассах лишь сравнительно небольшие суммы денег и, тем не менее, выплачивать обратно вклады всем, кто этого требует. Преобладающую же массу денежных капиталов банк выдаст в виде ссуд капиталистам.

За ссуду промышленник уплачивает банку вознаграждение. Если он взял в начале года в банке 1000 долл. и должен к концу года уплатить банку 1030 долл., то говорят, что банк берет за выданную сумму 3 процента.

В таком случае банк платил бы владельцам денег, положившим их в банк, меньший процент, допустим 2 процента. Это значит, что из 30 долл., полученных банком от промышленника, банк должен 20 долл. заплатить собственникам денег. Прибыль банка составляет при этом 10 долл.

Вся эта сделка чрезвычайно похожа на обыкновенную торговую сделку. Допустим, торговец купил товар за 20 долл., а продал его за 30 долл. Его барыш составляет 10 долл. Банк также уплатил 20 долл., а выручил 30 долл. – прибыль его равна 10 долл. Разница только в том, что предметом торговли банка был не какой-нибудь обыкновенный товар, а особенный товар: это 1000 долл., превратившаяся в капитал, используемая в качестве капитала в течение одного года. Таким образом, банк торгует капиталом; банк – это торговец капиталом. Капитал превратился в товар, с которым производят сделки купли-продажи.

Являясь в виде ссудного капитала товаром, капитал имеет цену. Этой ценой является процент, т. е. та сумма денег, которая уплачивается за пользование капиталом определенной величины в течение определенного срока.

Если за пользование суммой в 100 долл. в год взимается 3 долл., то говорят, что высота процента (или процентная ставка, или просто процент) равна 3.

Банки имеют разные процентные ставки для различных операций. По вкладам (так называемые пассивные операции) они платят, конечно, меньше, чем взимают за ссуды (так называемые активные операции). Но и по ссудам на разных условиях (в зависимости от сроков и т. п.) взимается неодинаковый процент. Точно так же неодинаковая ставка уплачивается банком за вклады. Разница в условиях вкладов – прежде всего разница между срочными и бессрочными вкладами – вызывает различие в уровне процента.

Вообще же уровень процента подвержен частым изменениям. Как и в любой торговой сделке, цена в этом случае устанавливается прежде всего в зависимости от спроса и предложения.

В нормальных условиях уровень процента ограничен уровнем средней прибыли. Обычно он значительно ниже средней прибыли. При превышении предложения денег над спросом на деньги уровень процента падает. В зависимости от условий уровень процента может упасть очень низко, но даром никто давать ссуды не станет.

Если в данное время многим капиталистам нужны дополнительные средства, то спрос на ссуды повышается. В исключительных случаях процент поднимается даже выше среднего уровня прибыли. Если капиталисту грозит крах и ему нужны деньги, он может согласиться на самый высокий процент.

Процент, приносимый ссудным капиталом, представляет собой часть прибавочной стоимости. Но здесь источник прибавочной стоимости замаскирован до последнего предела. Здесь обманчивая видимость, вообще свойственная капиталистическим отношениям, достигает высшей степени своего развития (рис. 24.4).

То, что ссудный капитал приносит доход в виде процента, представляется столь же естественным, как то, что грушевое дерево приносит груши. Источником дохода представляются деньги сами по себе. Это – крайняя форма мистификации капитала.

В начальную стадию развития капитализма фабрики и заводы основывались единоличными предпринимателями. Но некоторые предприятия требуют особенно крупных затрат капитала, как, например, постройка железных дорог. Такие предприятия оказывались не под силу отдельным капиталистам. Для подобных целей стали создаваться акционерные общества.

Акционерные компании существовали еще в XVII веке. Однако широкое распространение они получили лишь со второй половины XIX века. В современных странах подавляющее большинство крупных предприятий имеет форму акционерных обществ.

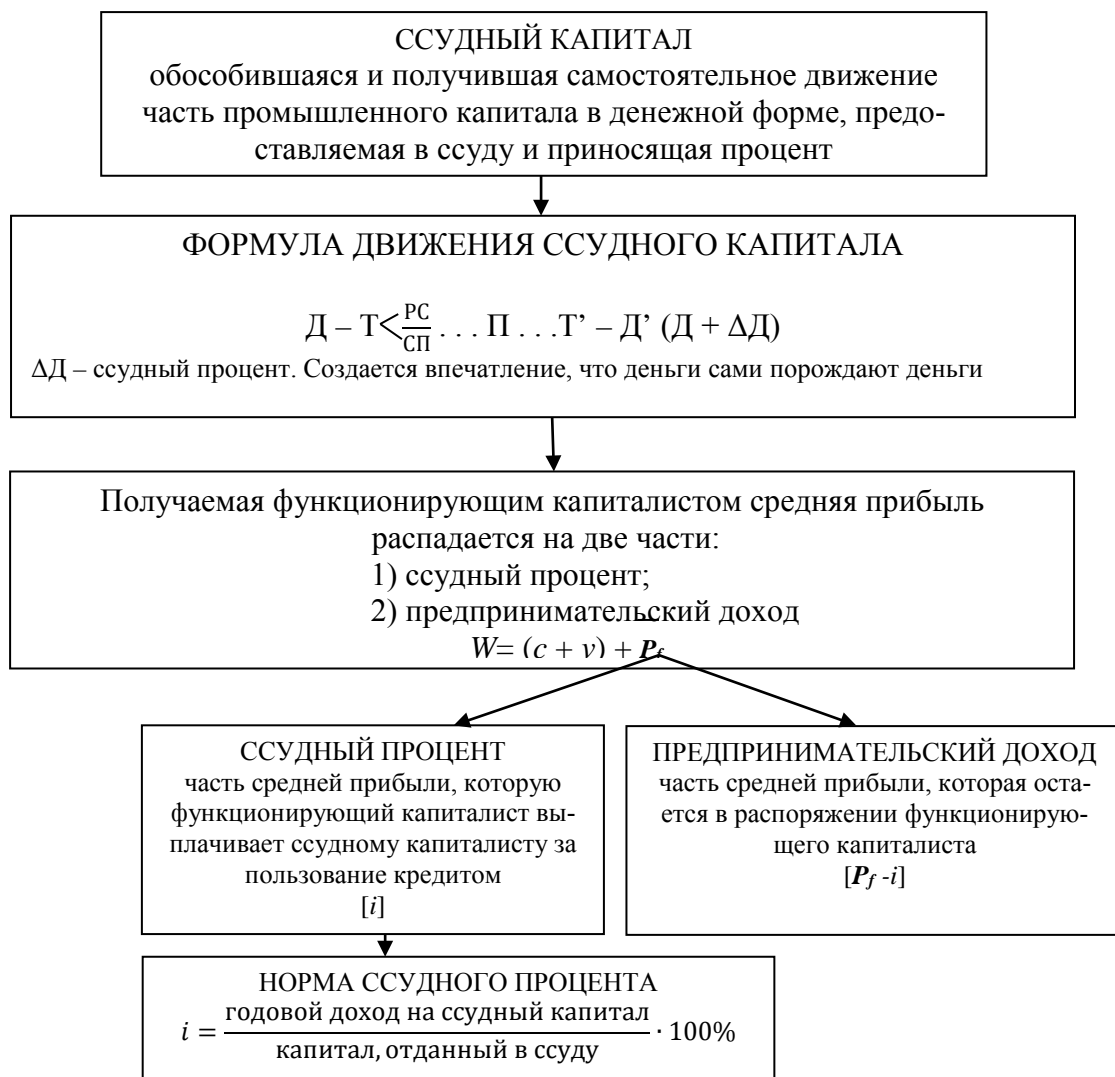


Рис. 24.4. Ссудный капитал и ссудный процент

Акционерное общество – это предприятие, капитал которого принадлежит многим владельцам. Каждый из них имеет определенное число акций. Акция представляет собой удостоверение, подтверждающее, что ее владелец вложил в предприятие определенную сумму денег, скажем 1000 долл.

Формально хозяином акционерного общества является общее собрание акционеров. Оно назначает правление и других должностных лиц, заслушивает и утверждает отчет о работе предприятия, решает основные вопросы.

Но на собрании акционеров каждый из них имеет столько голосов, сколько ему принадлежит акций. Поэтому полными хозяевами акционерного предприятия являются крупные акционеры.

Считается, что распространение акционерных обществ ведет к демократизации капитала через практику выпуска мелких акций, акций сравнительно небольшой стоимости. Такие акции доступны любому человеку, покупая ак-

ции, пайщики становятся полноправными совладельцами предприятий. Происходит рассредоточение собственности, капитализм становится «народным». Однако на деле владельцы мелких акций не в состоянии оказать никакого влияния на решение вопросов.

Один крупный акционер, владеющий например, акциями на миллион долларов, имеет больше голосов, чем 9999 мелких акционеров, имеющих акции по 100 долларов. Таким образом, акционерная форма предприятий отнюдь не знаменует демократизации капитала. Как раз наоборот, она дает возможность крупному капиталу подчинять себе и использовать в своих целях средства, накопленные мелкими и средними капиталистами, а в некоторой части даже сбережения верхушки служащих и рабочих. Эта форма чрезвычайно способствует концентрации капитала и укрупнению производства.

Акция дает ее владельцу право на получение соответствующей доли прибыли предприятия. Допустим, весь акционерный капитал предприятия равен миллиону долларов, он разделен на тысячу акций по 1000 долл. Пусть предприятие принесло 250 тыс. долл. Правление решает из этой суммы оставить 100 тыс. долл. в виде резервного (т. е. запасного) капитала, а остальную сумму распределить между акционерами. Тогда каждая акция принесет ее владельцу доход в 150 долл.

Доход, получаемый владельцами акций, называется дивидендом. В данном случае дивиденд составляет $\frac{150}{1000}$ или 15 %.

Акции продаются и покупаются на бирже. Продажная цена акций называется их курсом.

Собственник, покупающий акции, мог бы вложить свои деньги в банк. Тогда он получил бы на свою тысячу долларов, предположим, 3 процента, или 30 долл. Однако владельца денег не удовлетворяет такой доход. Он предпочитает купить акции: хотя это и связано с некоторым риском, но зато сулит больше дохода.

Если владелец денег захочет приобрести акции предприятия, которое выплатило 15 процентов дивиденда, то владельцы этих акций не согласятся расстаться с ними по нарицательной цене (т. е. по той цене, которая на акциях обозначена). Ведь акция в тысячу долларов принесла 150 долл. дивиденда. Желающий приобрести эту акцию должен будет заплатить за нее больше тысячи долларов. Однако верхним пределом вздорожания этой акции, очевидно, будет 5000 долл.; положив эту сумму в банк, ее владелец может получать те же 150 долл. в виде процентов.

Когда предприятие имеет единоличную форму, то капитал его владельца, допустим, миллион долларов – существует в виде фабричных зданий,

машин, запасов сырья, складов готовой продукции, сумм денег, хранящихся в кассе предприятия или на текущем счету в банке.

Что происходит при превращении единоличного предприятия в акционерную компанию? Выпускается, предположим, 1000 акций по 1000 долл. В результате этой операции капитал как бы удваивается. Фабричные здания, склады, машины – все это остаётся на месте. Это составляет действительно существующий капитал в миллион долларов. Но помимо этого капитала появляется еще миллион долларов в виде ценных бумаг. Это выпущенные акции, которые разошлись по разным рукам,

Получается как бы двойной счет. Один и тот же капитал существует, во-первых, в виде предприятия и, во-вторых, в виде ценных бумаг. На самом деле выпуск акций не прибавил, разумеется, ни гроша к тому капиталу, который существовал и раньше. Однако выпуск акций создал видимость появления нового капитала, видимость удвоения капитала.

Акции являются лишь отражением действительно существующего капитала предприятия. Но вместе с тем акции существуют уже отдельно от предприятия: их покупают и продают, кладут в банк и т. п. Этот новый капитал, существующий в виде ценных бумаг, называется фиктивным капиталом. Помимо акций фиктивный капитал существует в виде облигаций. Это долговые свидетельства, выдаваемые предприятиями или буржуазным государством, выпускающим заем на определенных условиях.

Фиктивный капитал обесценивается с катастрофической быстротой во время кризисов и всяких других потрясений. Обесценение фиктивного капитала оказывает глубокое воздействие на всю экономику, ибо он тысячами нитей – через банки, денежную систему и т. п. – связан с действительным производством и обращением.

Курсы акций подвержены непрерывным колебаниям под воздействием различных причин. Нельзя знать заранее какой дивиденд принесет акция. Если усиливается гонка вооружений, повышаются курсы акций военной промышленности, если предвидится постройка крупных железнодорожных линий – дорожают акции локомотивостроительных, рельсопрокатных предприятий.

Сделки с ценными бумагами совершаются на фондовых биржах. Фондовая биржа – это рынок, на котором продаются и покупаются акции и облигации. Фондовая биржа является центром спекуляции ценными бумагами.

Решающую роль на бирже играют крупнейшие собственники и банки. Они снимают сливки при спекулятивном повышении биржевых курсов, когда же разражается биржевой крах, он несет разорение мелким спекулянтам и прежде всего мелким держателям акций.

На заре капиталистического производства капиталист являлся одновременно владельцем и руководителем предприятия. Распространение кредита и в особенности акционерных обществ создает иное положение.

Отличительная особенность ссудного капитала заключается в том, что он применяется в производстве не тем капиталистом, чью собственность он составляет. Происходит отделение собственности на капитал от приложения капитала к производству.

Капиталист превращается в собственника, не имеющего никакого отношения к производству. Производство ведется наемным менеджментом: управляющими, директорами. С развитием капитализма становится все больше лиц, получающих огромные доходы с капитала, не связанных непосредственно с производством.

Отделение собственности на капитал от приложения капитала к производству наглядно обнаруживает ненужность капиталистической собственности для ведения производства, паразитический характер этой собственности.

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

1. Средняя прибыль и цена производства:
 - стоимость товара и его издержки производства;
 - прибыль и прибавочная стоимость;
 - норма прибыли;
 - цена производства;
 - тенденция к понижению нормы прибыли.
2. Торговый капитал и ссудный процент:
 - торговый капитал и торговая прибыль;
 - товарная биржа;
 - ссудный капитал;
 - процент и его уровень;
 - фиктивный капитал;
 - отделение собственности на капитал от приложения капитала к производству.

Рекомендуемая литература

Брегель Э.Я. Денежное обращение и кредит капиталистических стран. М.: Госфиниздат, 1955 (http://korrektor.narod.ru/Breg/bregel_main.htm).

Маркс К., Энгельс Ф. Капитал. Соч., 2-е изд., т. 24. М.: Политиздат, 1960. С. 100–114; 147–171; 205–211.

Ленин В.И. Империализм как высшая стадия капитализма // ПСС. 5-е изд. Т. 27. С. 28–45. (https://www.esperanto.mv.ru/Marksismo/Lenin_Imperialism/imp.html)

Сидоров В.А. Экономическая теория: учеб. для вузов / В.А. Сидоров. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2014.С. 123–127.

Темы рефератов и докладов

1. Банки – торговцы капиталом.
2. Формы капиталистического кредита
3. Фиктивный капитал и фондовая биржа.
4. Миф о демократизации капитала.

Термины и понятия

Акционерный капитал	Средняя прибыль
Дивиденд	Ссудный капитал
Дополнительные издержки обращения	Ссудный процент
Закон средней прибыли	Стоимость тавра для общества
Капиталистические издержки производства	Стоимость товара для капиталиста
Курс акций	Структура стоимости товара
Масса прибыли	Товарная биржа
Межотраслевая конкуренция	Торговая прибыль
Норма прибыли	Торговый капитал
Норма ссудного процента	Фиктивный капитал
Промышленный капитал	Формы капитала
Средняя норма прибыли	Цена производства
Чистые издержки обращения	

Темы докладов и рефератов

1. Распределение прибавочной стоимости в современной России
2. Акционерные общества и фондовая биржа
3. Фиктивный капитал

Контрольные вопросы и задания

1. Основной капитал 1200 тыс. р., его амортизация – 120 тыс. р. в год. Оборотный капитал – 480 тыс. р., в том числе затраты на рабочую силу – 100 тыс. р. Норма прибавочной стоимости – 100 %. Определите авансированный капитал, капиталистические издержки производства и стоимость годовой продукции. Чем отличаются капиталистические издержки производства от стоимости и от авансированного капитала.

2. Составными частями средней цены одной тонны нефтяного топлива являются: 1,1 % – издержки добычи, 3,4 % – расходы на транспортировку, 4,8 % – затраты на переработку нефти. Определите капиталистические издержки и прибыль от продажи нефти в расчете на 1 тыс. р. выручки. Поясните сущность капиталистической прибыли.

3. Сравните нормы прибыли ряда крупнейших корпораций США. Что выражает норма прибыли?

2006–2016 гг., %

20 крупнейших концернов	General Motors	General electric	E.I. du Pont de Nemours and Company
17,1	30,7	21,8	19,6

4. Капитал $180c + 20v$. Норма прибавочной стоимости возросла со 150 до 200%. Как изменилась норма прибыли? Какова связь нормы прибыли с нормой прибавочной стоимости?

5. Собственный капитал корпораций обрабатывающей промышленности составляет 289,9 млрд. р., а прибыль – 58,1 млрд. р. Определите норму прибыли. Почему норма прибыли выступает как превращённая форма нормы прибавочной стоимости?

6. Используя данные таблицы, определите среднюю норму прибыли и объясните процесс ее образования на основе межотраслевой конкуренции.

Отрасли промышленности	Издержки производства = авансированному капиталу	Норма прибавочной стоимости, %	Прибавочная стоимость	Стоимость товара	Отраслевая норма прибыли
I	$80c + 20v$	100	20	120	20
II	$90c + 10v$	100	10	110	10
III	$70c + 30v$	100	30	130	30

Используя данные и результаты расчета задачи, определите среднюю прибыль, цену производства и отклонение цены производства от стоимости. Каково соотношение стоимости и цены производства, прибавочной стоимости и прибыли?

7. Для реализации товарной продукции каждому из десяти промышленных капиталистов требуется дополнительный капитал в 50 тыс. р. Как изменится размер капитала, занятого в сфере обращения, если продажу всех товаров будет производить один торговый капиталист с капиталом в 100 тыс. р.? Как это скажется на норме прибыли? Каковы отличительные особенности движения торгового капитала?

8. Промышленный капитал – 900 млн. р., торговый – 100 млн. р., прибавочная стоимость – 180 млн. р. Определите промышленную и торговую прибыль. Какую прибыль получают промышленные и торговые капиталисты на равные капиталы? Каков источник торговой прибыли?

9. На основе данных и результатов решения задачи 9 определите цены, по которым продают товары промышленные и торговые капиталисты. Почему торговая прибыль является превращённой формой прибавочной стоимости?

10. Для реализации товаров капиталист израсходовал 8000 тыс. р., в том числе 600 тыс. р. – на заработную плату торговым работникам. Средняя норма прибыли -

15 %. Определите степень эксплуатации. В чем сущность и особенности эксплуатации торговых рабочих и служащих?

11. Функционирующий капиталист взял в ссуду 2 млн. р. из расчета 5 % годовых. Средняя норма прибыли – 20 %. Определите среднюю прибыль, предпринимательский доход и процент. Назовите источник процента и предпринимательского дохода.

12. Собственный капитал банка 1 млрд. р., привлеченный – 20 млрд. р. Процент, уплачиваемый вкладчикам (банковский) – 2 %, процент, взимаемый с заемщиков (ссудный) – 3 %. Определите банковскую прибыль и норму банковской прибыли, если в ссуду отдается только привлеченный капитал. Каков источник банковской прибыли?

25. КАПИТАЛИЗМ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

При капитализме все те экономические законы, которые действуют в промышленности, сохраняют свою силу и в сельском хозяйстве. Развитие капитализма быстро разрушает прежний уклад сельского хозяйства, усиливая противоположность между городом и деревней, устанавливая эксплуатацию сельскохозяйственного производителя. Одним из инструментов такой эксплуатации является рента.

Основные вопросы темы

1. Особенности капитализма в сельском хозяйстве.
2. Абсолютная рента.
3. Дифференциальная рента.

25.1. ОСОБЕННОСТИ КАПИТАЛИЗМА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Еще задолго до возникновения капитализма произошло отделение ремесла от сельского от земледелия. Это был крупный шаг хозяйства вперед в общественном разделении труда. Отделение ремесла от земледелия послужило почвой для широкого развития обмена. Однако при рабовладельческом и феодальном способах производства хозяйство оставалось в основе натуральным. Ремесло по своей технике стояло не намного выше земледельческого труда, а земледелие оставалось господствующей отраслью производства. В этих условиях деревня господствовала над городом.

Коренным образом меняется дело с появлением капиталистического производства. Создается крупная промышленность. Товарное производство становится господствующим. Если раньше обувь, одежда, любые предметы обихода производились в крестьянской семье или крестьянами–кустарями, то капитализм, создав текстильную и обувную промышленность, вытеснил крестьянское производство дешевизной и качеством. Лишь переход к крупной машинной индустрии вызывает полное отделение промышленности от сельского хозяйства.

Наиболее типичными являются два основных пути развития капитализма в земледелии. Первый путь состоит в том, что старое помещичье хозяйство в основном сохраняется и посредством проведения аграрных реформ постепенно превращается в капиталистическое. Переходя к капиталистическим формам хозяйствования, помещики наряду с применением вольнонаёмного труда используют и крепостнические методы эксплуатации. В сельском хозяйстве сохраняются кабальные формы зависимости крестьян от помещиков в виде отработок, издольщины и т. п. Такой путь капиталистической эволюции земледелия характерен для Германии, царской России, Италии, Японии и ряда других стран.

Второй путь состоит в том, что старое помещичье хозяйство ломается буржуазной революцией, сельское хозяйство освобождается от крепостнических пут, вследствие чего развитие производительных сил происходит быстрее. Например, во Франции буржуазная революция 1789–1794 гг. ликвидировала феодальное землевладение. Конфискованные земли дворянства и духовенства были распроданы. В стране стало преобладать мелкое, parcelлярное крестьянское хозяйство, однако значительная часть земли попала в руки буржуазии.

В Соединённых Штатах Америки в результате Гражданской войны 1861–1865 гг. рабовладельческие латифундии южных штатов были ликвидированы, масса незанятых земель была роздана за небольшую плату, и сельское хозяйство стало развиваться по пути капиталистического фермерства.

В результате преобразования докапиталистических форм землевладения крупная феодальная и мелкая крестьянская собственность на землю всё более уступает место буржуазной земельной собственности. Всё возрастающая часть помещичьих и крестьянских земель переходит в руки банков, промышленников, купцов и ростовщиков.

Промышленность становится господствующей и ведущей отраслью народного хозяйства. Она основана на высшей по сравнению с сельским хозяйством технике и оказывает глубокое влияние на всю жизнь деревенского населения. Капитализм не только отделяет все новые отрасли промышленности от сельского хозяйства, он все более углубляет противоположность между промышленностью и сельским хозяйством, между городом и деревней.

Экономической основой этой противоположности является эксплуатация деревни со стороны города. Капиталистический город при помощи неэквивалентного обмена, ипотечного кредита и налогов грабит деревню, закабаляет и подчиняет ее своему влиянию.

Не эквивалентный обмен в пользу города возможен потому, что сельское хозяйство территориально рассредоточено, удалено от рынков сбыта, многие продукты земледелия и животноводства являются скоропортящимися, на хранение и транспортировку сельскохозяйственных товаров требуются большие дополнительные расходы. Производители сельскохозяйственных продуктов часто не имеют экономических возможностей перерабатывать свою продукцию и транспортировать ее городскому потребителю. Сельское хозяйство превращается в поставщика сырья для промышленности. Поэтому последняя может диктовать цены производителям сельскохозяйственных продуктов.

По мере развития производительных сил в сельском хозяйстве усиливается его зависимость от промышленности как потребителя средств производства. Раньше в сельском хозяйстве производились необходимые предметы и

средства труда: семена, норма, топливо, рабочий скот. Теперь решающая роль в изготовлении средств производства для сельского хозяйства принадлежит индустрии.

Ипотечный кредит становится одним из рычагов подчинения сельского хозяйства банковскому капиталу, является одним из распространенных средств изъятия земли у мелких и средних крестьян. Потребность в кредите вытекает из особенностей оборота капитала в сельском хозяйстве (резко выраженная сезонность), а также интенсификацией сельскохозяйственного производства. Для технического перевооружения сельского хозяйства, проведения мелиоративных работ требуются большие единовременные капиталовложения. Ипотечная задолженность сельских хозяев обычно увеличивается в периоды аграрных кризисов.

Складывается ситуация, когда город начинает эксплуатировать деревню. Эксплуатация деревни со стороны города выражается в падении доли фермера в розничной цене на продовольственные товары (в США в настоящее время она составляет менее 30 %).

Сельское хозяйство даже в самых передовых капиталистических странах отстает от бурного развития крупной индустрии. Частная собственность на землю тормозит проведение мероприятий, которые ведут к серьезному повышению плодородия почвы.

Улучшение почвы повышает производительность труда и увеличивает добавочную прибыль с участка. Это обстоятельство приводит к повышению арендной платы землевладельцу за участок. В связи с этим, арендаторы не заботятся об улучшении почвы, более того, они стараются использовать срок аренды для того, чтобы взять от земли все, что можно, а потом истощенной вернуть ее землевладельцу.

Капитализм хищнически обращается с землей. Земельная рента перекачивает огромные средства из земледелия в карман крупных земельных собственников. Масса прибавочной стоимости, производимой в деревне, попадает в руки крупных землевладельцев. Они не обращают эти средства на улучшение производства, а паразитически их расходуют. Дело не меняется при покупке земли. Такова одна из важнейших причин отставания сельского хозяйства.

Вырывая деревню из рамок натурального хозяйства, капитализм в то же время обрекает широкие массы сельского населения на растущую эксплуатацию. Основные массы крестьянства даже в наиболее развитых капиталистических странах отрезаны от городской культуры.

Противоположность между городом и деревней – одно из самых глубоких противоречий капиталистического строя.

Переход к более высокой технике связан и в сельском хозяйстве с концентрацией производства. Применение сложных машин, приносящих большую выгоду, оказывается под силу лишь крупным хозяйствам. Лишь на крупном предприятии возможно широкое использование достижений сельскохозяйственной науки. Крупное предприятие может значительно прибыльнее сбывать свою продукцию и закупать нужные материалы. Оно легче получает кредит в банке, и притом на более выгодных условиях.

Вытеснение мелкого производства крупным является общим законом развития капитализма. Он имеет силу, как для промышленности, так и для сельского хозяйства. Однако вследствие отсталости сельского хозяйства и наличия частной собственности на землю действие этого общего закона в сельском хозяйстве отличается рядом своеобразных черт. Крупное машинное производство распространяется в земледелии гораздо медленнее, чем в промышленности. Поэтому даже в старых странах капитализма до сих пор сохранилась масса мелких крестьянских хозяйств.

Мелкое фермерское хозяйство крайне неустойчиво. Неурожай обрекает крестьян на разорение и голод. Но и богатый урожай зачастую несет крестьянину новые бедствия: падают цены, за проданный хлеб почти ничего не удастся выручить. А между тем долги, проценты по долгам, арендную плату, налоги приходится платить по-прежнему.

Уделом мелкого производства в условиях рыночной конкуренции неизбежно является разорение большинства и обогащение ничтожного меньшинства. В этом состоит расслоение (дифференциация) крестьянства, являющееся законом развития капитализма в деревне.

Везде по мере развития капитализма небольшая верхушка крестьянства превращается в деревенскую буржуазию. Много крестьян разоряется и переходит в ряды вольнонаемного труда – городского или сельского. Между этими двумя крайними группами находится обширный промежуточный слой среднего крестьянства, подвергающегося эксплуатации в самых различных формах.

Положение среднего крестьянства крайне неустойчиво, его хозяйство носит в значительной мере потребительский характер. Лишь ничтожное меньшинство середняков подымается вверх, становится сельской буржуазией. Развитие производительных сил в сельском хозяйстве ведет к тому, что растет масса бедноты, труд которой становится излишним. Капитализм создает положение, при котором крестьянин и его семья в деревне лишены самого необходимого и в то же время его рабочие руки оказываются «лишними». Это называется аграрным перенаселением. В царской России аграрное перенаселение охватывало от 6 до 12 миллионов человек. Особенно страдали густонаселенные районы центральной черноземной полосы. Эти районы в

дореволюционной литературе именовались «оскудевшим центром». Свободных, неиспользованных земель в стране были десятки миллионов гектаров.

В современных капиталистических странах аграрное перенаселение и в настоящее время является страшным бичом для миллионов людей.

Массовое разорение крестьянства происходит во всех капиталистических странах. Однако буржуазные экономисты заявляют, что мелкое крестьянское хозяйство обладает устойчивостью и успешно развивается при капитализме.

Основоположником теории «устойчивости» мелкого крестьянского хозяйства, был немецкий экономист Э. Давид (1903 г.), который пытался доказать, что оно обладает рядом преимуществ по сравнению с крупным капиталистическим производством: а) на единицу площади располагает большим количеством рабочих рук; б) непосредственная материальная заинтересованность в результатах производства побуждает мужчин и женщин активно участвовать в труде; в) разделение труда в сельском хозяйстве требует 4–5 человек различного возраста, как раз такое количество имеется в семье; г) с увеличением размеров обрабатываемого поля увеличиваются неудобства широкой кооперации труда, усложняется контроль за ходом работ; д) машины лишь облегчают труд, но совершенно не способствуют увеличению количества производимой продукции; е) единственным средством увеличения массы продукта Давид считал повышение «квалифицированной ручной работы».

После второй мировой войны широкое распространение получила теория «семейной» фермы. Такой фермой считается хозяйство с участком земли в 30–40 гектаров, с трактором и другими сельскохозяйственными машинами. Хозяйства меньшего размера признаются нерентабельными и подлежат ликвидации.

С развитием капитализма все более обнаруживается паразитический характер частной собственности на землю. Земельный собственник является совершенно излишней фигурой для капиталистического производства. В то же время землевладение захватывает все большую долю общей массы прибавочной стоимости. Между капиталистами и землевладельцами идет борьба за раздел прибыли.

25.2. АБСОЛЮТНАЯ РЕНТА

В сельском хозяйстве капиталистических стран существует монополия частной собственности на землю. Сущность ее состоит в том, что крупные земельные собственники сосредоточили в своих руках значительные площади сельскохозяйственных угодий. Сами они, как правило, хозяйства на земле не ведут. Следовательно, каждый отдельно взятый участок земли, независи-

мо от его плодородия и местоположения, может быть вовлечен в сельскохозяйственный оборот только с разрешения земельного собственника, который пойдет на это при условии, если получит определенную плату за землю любого качества.

Земельная собственность ограничивает землю как сферу приложения капитала и служит причиной, порождающей абсолютную земельную ренту. Монополия на землю как объект собственности приводит к установлению рыночных цен на сельскохозяйственные продукты выше цен производства. Абсолютная рента является причиной вздорожания продукта, собственность на землю сама создает ренту.

Абсолютная рента порождается частной собственностью на землю. Не будь монополии частной собственности на землю, абсолютная рента не могла бы существовать (рис. 25.1).

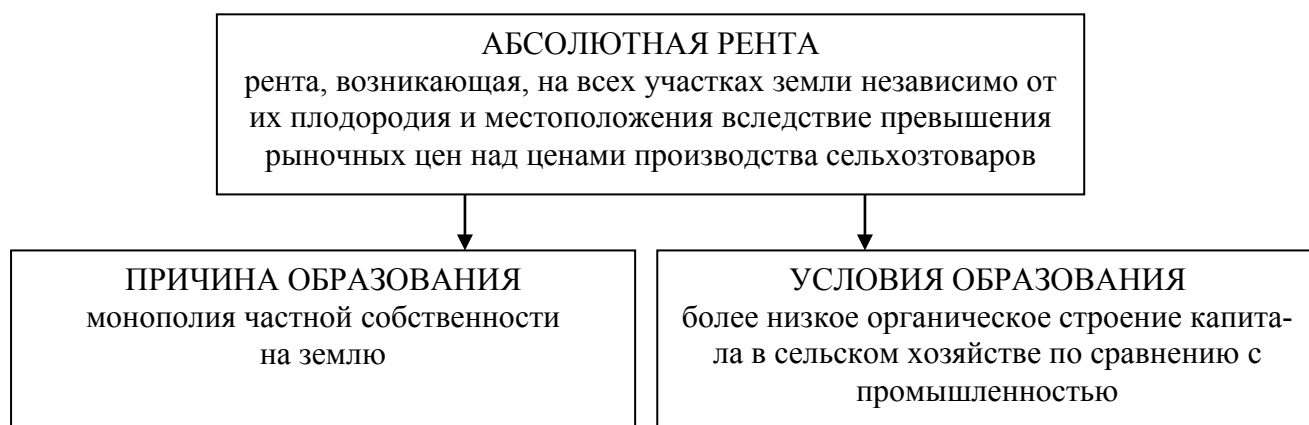


Рис. 25.1. Абсолютная рента

Условием образования абсолютной ренты является более низкое органическое строение капитала в сельском хозяйстве по сравнению с обрабатывающей промышленностью. Сельское хозяйство в развитых капиталистических странах, по уровню технической оснащённости длительное время отставало от промышленности, а в развивающихся оно и теперь отстает. В этой отрасли исторически сложилось более низкое органическое строение капитала. Следовательно, для того чтобы привести в движение равновеликие капиталы в сельском хозяйстве и промышленности, требовалось неодинаковое количество живого труда и при одинаковой норме прибавочной стоимости получалась различная ее масса.

Допустим, что в промышленности среднее органическое строение капитала составляет $85c+15v+15m$, тогда норма средней прибыли равна 15 %. В сельском хозяйстве органическое строение капитала ниже, например $75c+25v+25m$. Стоимость сельскохозяйственной продукции составляет 125 ед., а общественная цена ее производства 115 ед. В количественном отноше-

нии разность между стоимостью сельскохозяйственной продукции и ценой ее производства ($125 - 115 = 10$) составляет добавочную прибыль, которая при передаче ее собственнику земли превращается в абсолютную ренту.

Итак, для возникновения абсолютной ренты необходимо, во-первых, чтобы органическое строение капитала в сельском хозяйстве было ниже, чем в промышленности, и, во-вторых, чтобы сельскохозяйственные товары продавались выше цены производства.

Превышение прибавочной стоимости над средней прибылью в сельском хозяйстве возникает в силу более низкого органического строения капитала, а присваивается этот избыток земельными собственниками вследствие монополии частной собственности на землю.

Источником абсолютной ренты является труд сельскохозяйственных рабочих.

Частная собственность на землю препятствует свободному проникновению капитала в сферу сельскохозяйственного производства, является непосредственной причиной установления цен на сельскохозяйственные продукты выше цены производства, служит источником для содержания наиболее паразитического слоя эксплуататоров землевладельцев и вообще тормозит развитие производительных сил в сельском хозяйстве, ухудшает материальное положение трудящихся. Поэтому в уничтожении частной собственности на землю заинтересованы как буржуазия, так и пролетариат.

С национализацией земли абсолютная рента перестает существовать, отпадает необходимость в непроизводительной затрате капитала на покупку земли. Сверхприбыль, которая при сохранении частной собственности на землю составляет основу абсолютной ренты, станет участвовать в выравнивании средней нормы прибыли, что приведет к ее повышению, снизятся цены на продукты сельского хозяйства, уменьшится стоимость рабочей силы, быстрее будут устранены пережитки феодализма в сельском хозяйстве.

Часто у помещиков землю арендуют не капиталистические предприниматели, а мелкие крестьяне. Они возделывают землю собственным трудом и не применяют наемной рабочей силы. Откуда берется в таком случае рента? Ведь в этом случае нет наемного труда, создающего прибавочную стоимость.

Здесь источником земельной ренты служит эксплуатация крестьянина землевладельцем. Крестьянин отдает помещику в виде ренты часть продуктов своего труда. В таких случаях к капиталистической ренте, получаемой помещиком в качестве владельца арендуемой земли, присоединяется множество остатков докапиталистической ренты, получаемой им в результате сохранения всякого рода пережитков крепостничества.

Так было, например, в царской России. Помещики высасывали все соки из крестьян, которых душило малоземелье. Помещик получал ренту в виде арендной платы, в виде всякого рода отработки, в виде платежей натурой.

Будучи частной собственностью, земля здесь является предметом покупки и продажи. Если не считать искусственных сооружений и улучшений (построек, водопроводов, орошения и т. п.), то земля сама по себе никакой стоимости не имеет и не может иметь. Земля не является продуктом человеческого труда. Но земля, не имея стоимости, при капитализме всегда имеет цену.

Эта цена не является денежным выражением стоимости. Она выражает нечто другое. Земля имеет цену потому, что она захвачена землевладельцами в частную собственность.

Цена земли определяется в зависимости от величины ежегодного дохода, приносимого ею. Рассчитывают, какая сумма денег, положенная в банк при существующем уровне процента, будет давать доход такой же величины:

$$Ц_з = \frac{\text{арендная плата}}{\text{ссудный процент}} \cdot 100\%$$

Такой расчет называется капитализацией.

Цена земли есть не что иное, как капитализированная рента. Поэтому цена земли тем выше, чем выше величина ренты и чем ниже уровень процента. При покупке земли покупатель фактически уплачивает землевладельцу земельную ренту за ряд лет вперед.

С развитием капитализма размеры ренты быстро возрастают, поскольку возрастает различие в органическом строении капитала в промышленности и сельском хозяйстве и увеличивается общее количество земель, идущих в обработку; поскольку с вовлечением все новых земель в хозяйственный оборот увеличивается различие в плодородии и расположении отдельных участков земли; увеличиваются также добавочные затраты капитала на одном и том же участке и вытекающие отсюда различия в производительности этих затрат; вследствие улучшения качества возделываемых земельных участков.

Повышение земельной ренты ведет к росту цен на землю.

Западная экономическая наука считает, что сельское хозяйство подвержено действию «закона убывающего плодородия почвы». Этот «закон» заложен в самой природе и не зависит от общественного строя. Всякий добавочный труд, прилагаемый к земле, дает меньший результат, чем предыдущий. Сторонники этого закон» исходят из предположения, что вложение добавочного труда в земледелие, как правило, связано с развитием техники, с введением новых, улучшенных методов сельскохозяйственного производ-

ства, вследствие чего доля непосредственного труда в единице прироста произведенного продукта падает.

Кроме абсолютной ренты, на отдельных немногих земельных участках может существовать монопольная рента. Причиной ее образования является монопольная цена, которая устанавливается на некоторые, исключительно дефицитные продукты сельского хозяйства. Монопольную ренту можно объяснить на примере производства вина. На определенном участке земли выращивается совершенно особый сорт винограда, из которого производится вино исключительного качества и в ограниченном количестве. Такое вино продается по монопольной цене, превышающей его стоимость. В монопольной цене вина содержится добавочная прибыль, которая превращается в монопольную ренту, когда достается собственнику земли. Монопольная рента есть избыток продажной цены над стоимостью продукта. Величина ее определяется платежной способностью покупателя (рис. 25.2).

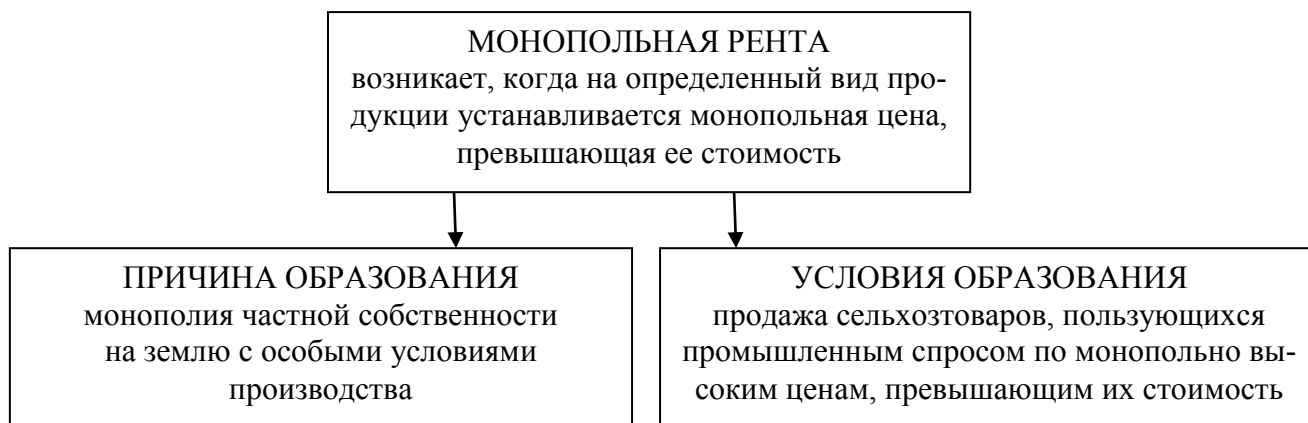


Рис. 25.2. Монопольная рента

В капиталистических странах огромное большинство мелких аграрных производителей имеет вместе меньше земли, нежели небольшая кучка крупных землевладельцев. В дореволюционной России подавляющей массой земель владели помещики. Крупнейших помещиков, имевших более 500 десятин земли каждый, было примерно 30 тысяч. В их руках находилось около 70 миллионов десятин земли. В то же время 10 миллионов крестьянских хозяйств имели также около 70 миллионов десятин. Каждое из крупнейших помещичьих хозяйств имело в среднем 2300 десятин, а один крестьянский двор – 7 десятин земли. Таким образом, на одно крупное помещичье хозяйство приходилось в среднем около 330 хозяйств крестьян бедняков.

В современных странах земля сосредоточена преимущественно в руках крупных землевладельцев. Такое распределение земельной собственности ведет к закабалению и обнищанию крестьянства. Крестьянин труженик вы-

нужден арендовать землю у землевладельца на самых кабальных условиях. А крестьяне-собственники земли вынуждены закладывать свою землю, фактическими хозяевами которой становятся крупные банки.

Развитие капитализма все больше ведет к отделению сельскохозяйственного производства от собственности на землю. Производством занимаются одни, а земля принадлежит другим лицам, не имеющим никакого отношения к ее обработке. Они лишь присваивают ренту с земли.

Капитализм доводит земельную собственность до абсурда – обнаруживается, что производство на земле может протекать независимо от частной собственности на землю.

26.3. ДИФФЕРЕНЦИАЛЬНАЯ РЕНТА

Всякий желающий заниматься сельским хозяйством должен прежде всего снять за определенную плату земельный участок у владельца. Эта плата составляет капиталистическую земельную ренту.

Капиталистическая земельная рента существенно отличается от докапиталистической. При феодализме в форме ренты помещики присваивали себе весь прибавочный продукт общества. При капитализме в форме ренты землевладельцы присваивают себе лишь часть прибавочного продукта общества, лишь часть прибавочной стоимости.

Теория ренты исходит из следующих положений. Землевладелец сдает землю в аренду. Арендатором является капиталист, который ведет хозяйство, используя труд наемных рабочих. Наемные рабочие производят своим неоплаченным трудом прибавочную стоимость. Эта прибавочная стоимость попадает в руки арендатора–капиталиста. Одну часть он оставляет себе – это прибыль на его капитал. Другую часть (определенный излишек сверх прибыли) он вынужден отдавать землевладельцу в виде арендной платы за землю. Эта часть прибавочной стоимости и составляет ренту.

Нередко землевладелец не сдает земли в аренду, а сам нанимает рабочих и ведет хозяйство. В таком случае рента и прибыль присваиваются одним лицом. Чтобы понять эти более сложные отношения, необходимо выяснить сущность капиталистической земельной ренты.

Корни рентных отношений следует искать в монополии на землю как объект хозяйства. Сама эта монополия вытекает из ограниченности земли и ее занятостью отдельными хозяйствами. Капиталисты, ведущие хозяйство на лучших и средних земельных участках, находятся в исключительно выгодном или монопольном положении. Они получают добавочную прибыль, которая затем превращается в дифференциальную ренту.

Условиями образования дифференциальной ренты являются: а) отделение собственника на землю от хозяйствования на земле; б) неравенство видов почвы; в) наличие товарного производства.

При отсутствии одного из этих условий добавочная прибыль или не превращается в земельную ренту, или вообще не образуется. Так, если собственность на землю и хозяйствование на земле соединены в одних руках, то добавочная прибыль возникает на лучших и средних участках, но она никому не передается и поэтому не превращается в дифференциальную ренту. Если бы все обрабатываемые земли были одинакового качества, то при равновеликих затратах капитала они приносили бы одинаковое количество продукции и никакая добавочная прибыль не могла появиться. При отсутствии товарного производства продукты труда не принимают товарную форму, стоимость не образуется и, естественно, не может возникнуть разность между общественной и индивидуальной стоимостями.

Источником дифференциальной ренты является более производительный труд сельскохозяйственных рабочих, занятых на лучших и средних по качеству земельных участках. Частная собственность на землю никакого отношения к созданию дифференциальной ренты не имеет.

Дифференциальная рента существует в двух формах: дифференциальная рента I и II. В свою очередь дифференциальная рента I подразделяется на ренту по плодородию и ренту по местоположению (рис. 25.3).

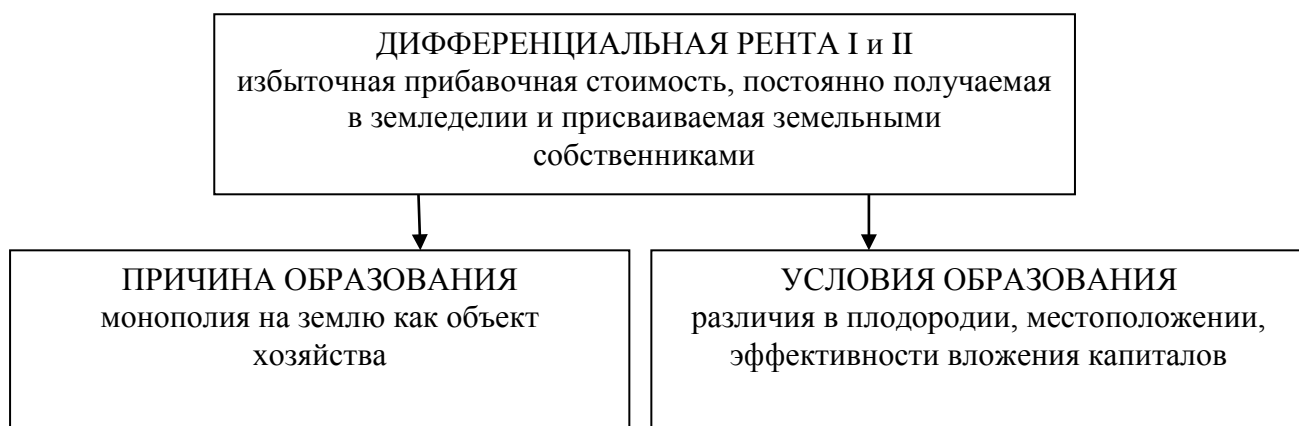


Рис. 25.3. Дифференциальная рента

Дифференциальная рента I по плодородию. Допустим, в обработке находится участок лучшей земли (I), урожай с которого составляет 30 ц. На обработку этого участка авансировано 100 долл. постоянного и переменного капитала. Взятся за это дело арендатор только потому, что надеялся на свой капитал получить среднюю прибыль (например, 20 %). Тогда цена производ-

ства всей продукции составит 120 долл., а единицы продукции – 4 долл. ($\frac{120}{30}$). Центнер зерна будет продаваться на рынке за 4 долл. до тех пор, пока собранного с первого участка урожая будет достаточно для удовлетворения общественных потребностей. Но в связи с ростом потребности в хлебе потребитель за центнер зерна станет платить 5, 6, 7 долл. При такой высокой рыночной цене на хлеб найдутся капиталисты, которые сочтут возможным вложить капитал в обработку худшего участка (II), для возделывания которого требуется капитал в 100 долл., но плодородие его более низкое и поэтому урожайность составит 20 ц. Тогда индивидуальная цена производства всей продукции со второго участка составит 120 долл., единицы продукции – 6 долл. ($\frac{120}{20}$). Теперь весь хлеб, собранный с I-го и II-го участков, продается по 6 долл. за центнер. Затем через какое-то время в связи с ростом рыночных цен на хлеб в обработку будет вовлечен еще менее плодородный участок (III), урожай с которого составит 10 ц. а все произведенное зерно будет продаваться по 12 долл. за центнер. Если не установится такая цена, то арендатор худшего участка не получит среднюю прибыль на свой капитал, изымет последний из сельскохозяйственной сферы, производство зерна сократится, цены на хлеб возрастут.

Так, под воздействием общественной необходимости, во-первых, в сельскохозяйственный оборот вовлекаются худшие земли, а, во-вторых, худшие условия производства определяют общественную (рыночную) цену производства сельскохозяйственных продуктов. В результате у арендаторов лучших и средних земель образуется добавочная прибыль, которая передается собственникам земли в качестве платы за пользование их земельными участками и тем самым превращается в дифференциальную земельную ренту.

Проиллюстрируем все сказанное в виде таблицы 25.1.

Таблица 25.1

Процесс образования дифференциальной ренты, связанной с разницей в плодородии почвы

Участки земли	Затрата капитала, долл.	Средняя прибыль, долл.	Произведено продукции, ц	Индивидуальная цена производства, долл.		Общая цена производства, долл.		Дифференциальная рента I, долл.
				всей продукции	1 ц	1 ц	всей продукции	
I	100	20	30	120	4	12	360	240
II	100	20	20	120	6	12	240	120
III	100	20	10	120	12	12	120	-

При одинаковых затратах капитала полученная денежная выручка, полученная от реализации продукции, позволила всем капиталистам возместить издержки производства и присвоить среднюю прибыль. Кроме того, арендаторы лучших земель получили избыток над средней прибылью, который они вынуждены уплатить собственникам в качестве земельной ренты. Следовательно, дифференциальная рента I по плодородию равняется разности между общественной ценой производства сельскохозяйственных продуктов, определяемой условиями худшего участка и индивидуальной ценой производства их на более плодородных землях.

Дифференциальная рента I по местоположению. Она возникает потому, что для удовлетворения платежного спроса на продукты сельского хозяйства необходимость заставляет вовлекать в сельскохозяйственный оборот земельные участки, удаленные от рынков сбыта. Чем дальше участок, тем больше транспортные расходы как на доставку продукции на рынок. Капиталисты станут обрабатывать отдаленные земли в том случае, если рыночная цена их продукции позволит возместить затраты на производство и транспортировку товарной продукции, а также получить среднюю прибыль на авансированный капитал. Все это приводит к тому, что общественная (рыночная) цена производства регулируется индивидуальной ценой производства на отдаленных землях. В результате на участках, расположенных близко к рынку, образуется добавочная прибыль, которая превращается в дифференциальную ренту I по местоположению (табл. 25.2).

Таблица 25.2

Процесс образования дифференциальной ренты, связанной с разницей в местоположении участков

Участки земли	Затрата капитала, долл.		Средняя прибыль, долл.	Произведено продукции, ц	Индивидуальная цена производства, долл.		Общая цена производства, долл.		Дифференциальная рента I, долл.
	на пр-во	на доставку			всей продукции	1 ц	1 ц	всей продукции	
I	100	10	22	10	132	13,2	14,4	144	12
II	100	15	23	10	138	13,8	14,4	144	6
III	100	20	24	10	144	14,4	14,4	144	-

Рента по местоположению имела решающее значение при экстенсивном ведении сельскохозяйственного производства.

Итак, дифференциальная рента имеет два различных основания: естественное плодородие и местоположение, которые могут действовать в противоположном направлении. Земельный участок может быть очень хорошо расположен и быть весьма малопродуктивным и наоборот. Это обстоятельство

важно, ибо оно объясняет нам, почему при распашке земли переход может совершаться точно так же от лучшей земли к худшей, как и наоборот.

Дифференциальная рента II. Закон убывающего плодородия почвы. Существует естественное плодородие почвы, созданное природой, и искусственное плодородие, которое возрастает в процессе трудовой деятельности человека. Естественное и искусственное плодородие вместе составляют экономическое плодородие. По мере развития производительных сил экономическое плодородие увеличивается. Этот рост достигается за счет увеличения искусственного плодородия.

Искусственное улучшение почвы во многих случаях сводится к тому, чтобы определенному участку земли придать такие свойства, которыми другая почва обладает от природы. Повышение экономического плодородия почвы означает, что на смену экстенсивному земледелию приходит интенсивное, когда на одном и том же земельном участке осуществляются дополнительные вложения труда и средств производства. Под добавочными вложениями труда и капитала следует понимать: а) изобретение и применение новых машин, т. е. преобразование техники; б) введение новых систем полеводства; в) новые способы содержания скота; г) выведение новых, более урожайных сортов растений и новых, более продуктивных пород животных; д) широкое использование удобрений; е) строительство оросительных и осушительных каналов.

Допустим, что в обработке находятся земли двух сортов: худшие и лучшие. Первые определяют общественную цену производства, на вторых ведется интенсивное земледелие.

Каждое дополнительное вложение на одном и том же участке может оказаться более или менее производительным, чем первоначальное. Но если эти затраты окупятся большим количеством продукции, чем аналогичные вложения на худших земельных участках, регулирующих общественную цену производства, то они принесут добавочную прибыль, которая затем превращается в дифференциальную ренту II.

Дополнительное вложение на втором участке при различной производительности оказалось более эффективным, чем такие же затраты на первом участке. В результате образовалась добавочная прибыль, которую присваивает себе арендатор до истечения срока арендного договора. При новой сдаче второго участка в аренду собственник земли включит в арендную плату всю добавочную прибыль. Тогда она поступит собственнику земли и превратится в дифференциальную ренту II (табл. 25.3).

Таблица 25.3

Процесс образования дифференциальной ренты, связанной с интенсификацией сельскохозяйственного производства

Участки земли	Затрата капитала, долл.	Средняя прибыль, долл.	Произведено продукции, ц	Индивидуальная цена производства, долл.		Общая цена производства, долл.		Дифференциальная рента, долл.	
				всей продукции	1 ц	1 ц	всей продукции	I	II
I	100	20	10	120	12	12	120	-	
II	100	20	20	120	6	12	240	120	
производительность									
повышающаяся	100	20	30	120	4	12	360	-	240
прежняя	100	20	20	120	6	12	240	-	120
понижающаяся	100	20	15	120	8	12	280	-	60

Экономисты, начиная с Тюрго, Смита, Рикардо исторически являются приверженцами закона убывающего плодородия почвы, объясняя существование дифференциальной ренты переходом к все худшим землям, постоянно уменьшающейся производительностью земледелия. Они считают, что каждая дополнительная затрата капитала на данном участке по сравнению с предшествующей является менее эффективной, что продукт земли возрастает в убывающей пропорции по сравнению с увеличением числа занятых рабочих, что с развитием цивилизации увеличивается трудность добывания пищи. В подтверждение приводится следующий довод: если бы каждое последующее приложение капитала и труда к земле оказывалось более эффективным, чем предыдущее, то земледелие всего земного шара можно было бы уместить на одном гектаре.

В тоже время, достижения науки показывают, что образование дифференциальной ренты непосредственно не связано с переходом к обработке худших или лучших земель. Дифференциальная рента возникает потому, что одинаковые капиталы приходится затрачивать на обработку неодинаковых земель, которые, в свою очередь дают неодинаковое количество продукта. Далее, с развитием производительных сил сельскохозяйственное население сокращается абсолютно, а производство сельскохозяйственной продукции увеличивается, т. е. все меньшее количество сельских тружеников производит все большую массу материальных благ. Наконец, этот закон базируется на предпосылке, что в сельском хозяйстве технический прогресс является лишь временной тенденцией.

В пользу действия закона служит углубляющийся кризис продовольствия. За последние годы цены на продовольствие выросли в мире в среднем на 83 %, на продовольственных рынках мира появились признаки всеобщей

паники. Если в 2005 г. в мире голодали примерно 850 млн. человек, то в последнее время к ним прибавилось еще более 100 млн. Голод обрел новое лицо. Пища стала настолько дорога, что ее не могут купить. Эксперты ООН признали грозящий миру голод невиданной проблемой и уверены, что нынешняя ситуация предвестник периода конфликтов, связанных с повышением цен на продукты питания.

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения:

1. Развитие капитализма в сельском хозяйстве:
 - общность законов развития капитализма в промышленности и сельском хозяйстве;
 - углубление противоположности между городом и деревней;
 - способы проникновения капитализма в сельское хозяйство;
 - неэквивалентный обмен как фактор углубления противоречий между городом и деревней;
 - теория «устойчивости» мелкого крестьянского хозяйства;
 - теория семейной фирмы.
2. Земельная рента:
 - возникновение капиталистической земельной ренты;
 - рента и арендная плата;
 - монополия на землю как объект хозяйства;
 - дифференциальная рента и ее виды;
 - абсолютная рента, монополия рента и цена земли;
 - закон убывающего плодородия почвы.

Литература

1. Ленин В.И. Капитализм в сельском хозяйстве. ПСС, т. 4, 5-е изд. М.: Политиздат, 1968. С. 95–152 (<http://www.uaio.ru/vil/04.htm#s95>)
2. Маркс К., Энгельс Ф. Капитал. Превращение добавочной прибыли в земельную ренту. Соч., 2-е изд., т. 25, ч. 2-я. М.: Политиздат, 1960. С. 163–379. http://publ.lib.ru/ARCHIVES/M/MARKS_Karl,_ENGEL'S_Fridrih/_Marks_K.,_Engel's_F..html
3. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Соч. т. 3, гл. 1. О ренте. (http://www.libertarium.ru/lib_ricardo_reader)
4. Сидоров В.А. Экономическая теория: учеб. для вузов / В.А. Сидоров. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2014. С. 127–129.

Рефераты и доклады:

1. Причины появления дифференциальной ренты.
2. Последствия интенсивного земледелия.

3. Монополия частной собственности на землю и ее влияние на общественное производство.

4. Рента в добывающей промышленности.

5. Цена земли и арендная плата.

Термины и понятия:

Абсолютная рента	Монополия на землю
Аграрная реформа	Капитализированная рента
Аграрное перенаселение	Монополия на землю
Аренда	Национализация земли
Арендатор	Расслоение крестьянства
Диспаритет цен	Рента
Буржуазная земельная собственность	Рента от эксплуатации крестьян
Капитализированная рента	Цена земли
	Закон убывающего плодородия почвы
	Интенсификация сельскохозяйственного производства
	Противоположность между городом и деревней

Контрольные вопросы и задания

1. На капитал в 1,2 млн. долл. фермер–арендатор получает 15 % прибыли. Определите величину ренты земельного собственника, если прибавочная стоимость, созданная наемными рабочими, составляет 300 тыс., р. Какие отношения выражает капиталистическая земельная рента?

2. В три равновеликих по площади участка земли вложены капиталы по 10 тыс. р. Средняя норма прибыли – 20 %. Урожай составил по участкам: 100, 200 и 300 ц. Определите дифференциальную ренту I по плодородию. Как изменится дифференциальная рента, если из обработки будет исключен худший участок земли? Каковы причина, условие и источник образования дифференциальной ренты?

3. Среднее строение неземледельческого общественного капитала – $85c+15v$, средняя норма прибыли – 13 %. Капитал в земледелии – $75c+25v$. Норма прибавочной стоимости – 100%. Определите абсолютную ренту. Назовите причину, условие и источник образования абсолютной ренты.

4. Определите, как изменится цена участка земли, если годовая земельная рента повысится с 1000 до 1200 р., а норма банковского процента понизится с 5 до 4.

5. Собственник земли, получающий ренту 14 тыс. руб. в год, согласится продать ее по цене 70 тыс. руб. при условии, что банковская ставка процента составит _____%.

6. На основании данных таблицы рассчитайте дифференциальную ренту для лучшего и среднего участка, предварительно определив общественную цену производства 1 ц продукции.

Участки	Затраты капитала, (C+V)	Норма прибыли, %	Получено продукции, ц	Индивидуальная цена производства		Рыночная цена		Дифф. рента
				Всего урожая	1 ц.	Всего урожая	1 ц.	
Худший	10000	20	100					
Средний	10000	20	200					
Лучший	10000	20	300					

7. На опытной станции урожаи зерна кукурузы, выращиваемой на орошаемых землях без удобрений, находятся на уровне 18 ц/га, а на полях, где вносится по 135 кг/га азотных удобрений, урожайность достигает 60 ц/га. Подсчитайте, в каком количестве дополнительного зерна находит свое выражение добавочный дифференциальный доход при внесении минеральных удобрений на участке в 20 га. Что является основой возникновения этого добавочного дохода? В какую форму ренты он превращается?

8. При вложении капитала 600 тыс. р. с участка собирали 22 тыс. т зерна. После улучшения агротехники и использования минеральных удобрений, что обошлось в 80 тыс. р., урожайность повысилась на 4 тыс. т. Рассчитайте величину дифференциальной ренты II, если средняя норма прибыли – 10 %. На какой основе землевладелец претендует на дифференциальный доход, являющийся результатом дополнительных вложений капитала фермера-арендатора? Какие противоречия возникают между ними в связи с присвоением этого дохода? Как они отражаются на развитии сельского хозяйства?

9. Промышленный капитал 600 млрд. р. обеспечивает прибавочную стоимость 60 млрд. р. Вложения капитала в сельское хозяйство – 150 млрд. р., $c : v = 4 : 1$; $m' = 150\%$. Определите, какую сумму капитала отвлекает от производительного использования в сельском хозяйстве капиталистическая частная собственность на землю в виде абсолютной ренты. Рассчитайте, как изменится норма прибыли в обществе, если прибавочная стоимость, создаваемая в сельском хозяйстве, будет участвовать в выравнивании нормы прибыли в среднюю. Почему частная собственность на землю тормозит развитие производительных сил в сельском хозяйстве и углубляет противоположность между городом и деревней?

10. В три одинаковых по площади земельных участка вложены капиталы по 500 тыс. р., $c : v = 4 : 1$ при $m' = 100\%$. урожай составил: на I участке – 50 тыс. ц, на II – 60 тыс., на III – 100 тыс. ц. Определите абсолютную и дифференциальную ренту с каждого участка, если средняя норма прибыли – 10%.

11. В обработку трех равных по площади земельных участков вложены капиталы по 100 ед., $c : v$ и m' везде одинаковы. Валовые сборы: с I участка – 7 т, со 2-го участка – 8, с 3-го – 10 т. Совокупная сумма индивидуальных стоимостей всего урожая – 420 ед. Средняя норма прибыли – 10%. Подсчитайте общую сумму ренты с каждого участка, а также абсолютную и дифференциальную ренту отдельно.

11. Общие вложения капитала в промышленность – 100 млрд. р., $c : v = 9 : 1$. В сельское хозяйство вложено 30 млрд. р., $c : v = 5 : 1$; m' везде – 150 %. Определите сумму абсолютной ренты. Каковы причина, и условие ее возникновения?

12. В сельское хозяйство вложен капитал $75c + 25v$; $m' = 100\%$, средняя норма прибыли – 20 %. Как изменится величина абсолютной ренты, если $c : v$ сельскохозяйственного капитала возрастет до 8,5: 1,5, m' увеличится вдвое, а средняя норма прибыли упадет до 15 %? Как этот вид ренты влияет на цены сельскохозяйственной продукции и материальное положение трудящихся?

13. В две шахты вложены капиталы по 900 тыс. р. На первой годовая добыча угля – 45 тыс. т, на второй – 33 тыс. т. Средняя норма прибыли – 10 %. Определите сумму дифференциальной ренты, присваиваемую собственником земельного участка, на котором расположена первая шахта. Почему в добывающей промышленности в отличие от обрабатывающей возникает дифференциальный доход, имеющий постоянный характер?

14. Капиталисты А и Б арендуют различные районы лесозаготовок, находящиеся на равном расстоянии от пунктов реализации древесины. При одинаковых производственных затратах на 1 га разрабатываемой площади, равных 40 тыс. р, первый капиталист получает с каждого га 2 тыс., а второй – 1,1 тыс. м³ деловой древесины. Рассчитайте сумму дифференциальной ренты, выплачиваемую капиталистом А за каждый га арендуемой площади, если средняя норма прибыли – 10 %, а участок В является самым худшим.

26. ОБЩЕСТВЕННОЕ ВОСПРОИЗВОДСТВО

Масса продуктов, производимых в любой стране, находится в непрерывном движении. Различного рода продукты производятся, потребляются и производятся вновь. Так же как общество не может перестать потреблять, оно не может перестать производить.

Основные вопросы темы

1. Кругооборот капитала.
2. Проблема реализации в воспроизводственных процессах.
3. Противоречия капиталистической системы хозяйствования.

26.1. КРУГООБОРОТ КАПИТАЛА

Движение капитала, в процессе которого происходит его самовозрастание, охватывает собой не только процесс производства, но и процесс обращения.

Капиталист, для того чтобы начать производство с целью получения прибавочной стоимости, авансирует определенную сумму денег для приобретения необходимых средств производства и рабочей силы. Чтобы и капиталисту возвратились авансированные им деньги и притом в большей сумме, чем была их первоначальная величина, товар необходимо реализовать. Поэтому капитал все время находится в непрерывном движении, в процессе которого он превращается в самовозрастающую стоимость. Капитал можно понять лишь как движение, а не как вещь, пребывающую в покое.

Капитал в своем движении проходит три стадии. На первой стадии денежный капитал превращается в производительный. На товарном рынке и рынке труда капиталист покупает средства производства и рабочую силу. Происходит начальный акт обращения:

$$D - T \begin{cases} P \\ C_n \end{cases}$$

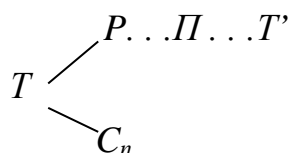
где: P – рабочая сила, а C_n – средства производства.

Капиталист, превратив деньги в товар, получает в свое распоряжение все, что необходимо для производства. Теперь капитал превратился в элементы производства, принял форму производительного капитала. Важным моментом и особенностью первой стадии является покупка рабочей силы как особого товара, который производит стоимость и прибавочную стоимость.

Отношения между капиталистом и рабочим складываются на почве капиталистической частной собственности. В акте $D - P$ выражаются определенные классовые отношения между капиталистом и рабочим. Эти отношения сначала проявляются в сфере обращения, а затем в сфере производства. Причем в этом акте сущность отношений капиталиста и рабочего скрыта, замаскирована, так как капиталист и рабочий выступают формально как два равноправных товаровладельца.

Часто экономисты изображают это кажущееся равенство на рынке труда как действительное равенство. На самом деле никакого равенства здесь и в помине нет. Один гол как сокол и продает свою рабочую силу, чтобы не умереть от голода, другой – богат и, имея все, покупает рабочую силу, чтобы быть еще более богатым.

Вторая стадия – процесс производства, в котором производительный капитал превращается в товарный. Купленные товары капиталист производитительно потребляет: рабочие (своим конкретным трудом) переносят стоимость потребленных средств производства на новый продукт, в то же время (абстрактным трудом) воспроизводят стоимость своей рабочей силы и создают прибавочную стоимость. В результате капиталист получает товары, воплощающие в себе прибавочную стоимость. Производительный капитал превратился в товарный. В развернутом виде эта стадия кругооборота капитала представляется в таком виде:



В этой схеме P обозначает производство, точки показывают, что процесс обращения прерван и совершается акт производства. Но процесс кругооборота продолжается. Вновь произведенный товар (T') содержит в себе прибавочную стоимость.

На первой стадии кругооборота в самой стоимости не происходит изменений. Капитал находится в сфере обращения. Здесь лишь обмениваются эквиваленты. Во второй стадии кругооборота капитал занят в сфере производства и производит прибавочную стоимость.

Третья стадия кругооборота капитала – стадия обращения. Она заключается в превращении товарного капитала в денежный и изображается формулой $T' - D'$.

В результате реализации товаров капитал возвращается к своей прежней, денежной форме. Прибавочная же стоимость, которая первоначально имела товарную форму, после реализации товаров впервые принимает денежную форму. Третьей стадией кругооборот капитала заканчивается.

Таким образом, в своем движении капитал проходит три стадии. В каждой из них попеременно сбрасывает с себя одну форму, чтобы принять другую. Такое движение в целом называется кругооборотом капитала. Все стадии кругооборота капитала тесно связаны между собой и зависят друг от друга. Решающее значение в кругообороте капитала имеет вторая стадия. Именно здесь осуществляется производство товаров, стоимости и прибавочной стоимости. На первой и третьей стадиях происходит лишь смена форм капитала. Вторая стадия кругооборота капитала протекает в сфере производства. Первая и третья стадии образуют сферу обращения капитала. Процесс кругооборота капитала представляет не только единство производства и обращения, но и единство всех его кругооборотов и охватывает все три стадии. Этим стадиям соответствуют три формы капитала: денежная, производительная и товарная, каждая из которых выполняет определенную функцию.

Кругооборот денежного капитала. Кругооборот денежного капитала изображается формулой:

$$D - T \begin{array}{l} \nearrow P \\ \searrow C_n \end{array} \dots P \dots T' - D'$$

В нем движение капитала начинается и заканчивается денежной формой. В этой формуле процесс производства сводится только к посредствующему звену, без которого капиталист не может обойтись, но в котором он во все не видит своей цели. Формула кругооборота денежного капитала ярко выражает движущий мотив капиталистического производства – погоню за прибавочной стоимостью, которая здесь выступает в виде «делания денег».

Кругооборот производительного капитала. Основная функция заключается в производстве прибавочной стоимости. Кругооборот производительного капитала имеет следующую формулу: $P \dots T' - D' - T \dots P$. Отличие этой формулы от предыдущей заключается в том, что в кругообороте производительного капитала процесс производства выступает как начальный и конечный пункты, а в обращении лишь как посредствующее звено между двумя процессами производства. В кругообороте денежного капитала на первый план выступает обращение, в кругообороте же производительного капитала – производство. Далее, кругооборот производительного капитала выражает не только процесс производства, но и процесс воспроизводства. В процессе производства товаров происходит превращение производительного капитала в товарный.

Кругооборот товарного капитала. Товарный капитал существует в виде определенной массы произведенных товаров. Стоимость его распадается на следующие части: $c + v + m$. Товарный капитал в результате его реализации превращается в денежный капитал. Формула кругооборота товарного капитала имеет следующий вид:

$$T' - D - T \begin{matrix} \swarrow \\ \searrow \end{matrix} \begin{matrix} P \\ C_n \end{matrix} \dots П \dots T$$

Кругооборот его начинается с товарного капитала и заканчивается товарным капиталом. Конечной целью товарного капитал является реализация прибавочной стоимости. Отличается кругооборот товарного капитала от предыдущих, во-первых, тем, что его кругооборот начинается с уже возросшей капитальной стоимости, так как T' равняется первоначальной капитальной стоимости плюс прибавочная стоимость. Поэтому кругооборот товарного капитала охватывает не только движение капитала, но и движение прибавочной стоимости. Во-вторых, кругооборот товарного капитала включает в себя как производительное, так и личное потребление: а) покупку капиталистами средств производства для производительного потребления; б) покупку капиталистами и рабочими предметов личного потребления.

Если в денежном капитале на первой стадии содержится только возможность возрастания капитальной стоимости, на третьей стадии реализуется созданная прибавочная стоимость, то вторая является той единственной стадией, где происходит реальное возрастание капитальной стоимости.

Все три функциональные формы кругооборота капитала представляют собой единство, в основе которого лежит капиталистический способ производства. В единстве всех трех форм капитала заключается возможность существования промышленного капитала. Общим для всех кругооборотов является то, что каждый кругооборот капитала представляет собой процесс, в котором капитал все время находится в движении.

Капитал, который в своем движении последовательно проходит три стадии, принимает три формы и в каждой из них выполняет соответствующие функции, называют промышленным капиталом.

Промышленный капитал есть единственный способ существования капитала, при котором функцией капитала является не только присвоение прибавочной стоимости, соответственно присвоение прибавочного продукта, но в то же время и ее создание. Поэтому промышленный капитал обуславливает капиталистический характер производства.

Кругооборот промышленного капитала может совершаться бесперебойно только при условии, если его различные стадии без задержек перехо-

дят одна в другую. Приостановка движения капитала на какой-либо одной стадии неизбежно вызовет нарушение в движении всего капитала. Так, например, если капитал задерживается на первой стадии $D - T$, то он затвердевает в виде сокровища; если на производственной стадии, – то на одной стороне бездействуют средства производства, а на другой остается не занятой рабочая сила; задержка на стадии реализации товарного капитала приостанавливает превращение денежного капитала в производительный.

Необходимым условием бесперебойности кругооборота капитала является наличие определенной пропорциональности в соотношениях между денежным, производительным и товарным капиталами.

Пропорции между отдельными частями капитала складываются стихийно, часто нарушаются. Однако эти пропорции являются необходимыми и изменяются в зависимости от достигнутого уровня капиталистического хозяйства.

Капиталистическое производство и обращение. В капиталистическом хозяйстве производство и обращение взаимосвязаны. Но они играют различную роль в процессе самовозрастания капитала, создания прибавочной стоимости. Прибавочная стоимость не может возникнуть в обращении, но она не может быть реализована вне обращения. Значение процесса обращения в капиталистическом хозяйстве состоит в том, что он, во-первых, подготавливает условия для производства прибавочной стоимости (покупка средств производства и рабочей силы), во-вторых, реализует уже произведенную стоимость и прибавочную стоимость. В самом же создании стоимости и прибавочной стоимости процесс обращения не участвует.

Политическая экономия в противовес марксизму утверждает, что обращение, а не производство играет решающую роль в экономике. Такая теория получила название меновой концепции. Сторонники этой теории заявляют, что в капиталистическом обществе стоимость товаров возрастает не в производстве, а в сфере обращения. Это им нужно для того, чтобы изобразить отношения между наемными рабочими и капиталистами как обмен услугами. Современные экономисты также пытаются доказать, что путем государственного регулирования сферы обращения можно улучшить, оздоровить, реформировать капиталистический способ производства, устранить такие его коренные недостатки, как кризисы, безработица, нищета масс.

Оборот капитала. Основной и оборотный капитал непрерывно совершает кругооборот, постоянно его повторяя. Кругооборот капитала, определяемый не как отдельный акт, а как периодический процесс, называется оборотом капитала. Продолжительность этого оборота определяется суммой времени его производства и времени его обращения. Эта сумма времени составляет время оборота капитала.

Временем производства называется время, в течение которого капитал находится в сфере производства, т. е. выступает как производительный капитал. Основной частью времени производства является рабочий период. Рабочий период – есть сумма рабочих дней, необходимых для получения вполне готового продукта. В течение этого периода совершается процесс труда, создается стоимость и прибавочная стоимость. Рабочий период может иметь самую различную продолжительность, определяемую специфическими свойствами изготавливаемого продукта и уровнем развития техники и технологии производства.

Особое значение для сокращения рабочего периода имеет в условиях капиталистического производства удлинение рабочего дня и увеличение интенсивности труда, т. е. усиление эксплуатации рабочего класса. В этом случае капиталист может обойтись без увеличения затрат на основной капитал, что неизбежно при введении технических усовершенствований.

В некоторых отраслях производства время производства включает в себя и время, на протяжении которого продукты труда подвергаются воздействию естественных сил природы, но не находятся под воздействием труда (сушка древесины, брожение вина, химические реакции и т. д.). В этот период не создается ни стоимости, ни прибавочной стоимости. Время производства включает в себя и другие перерывы в процессе труда (ночное время при отсутствии ночных смен, прочие простои обеденные перерывы и т. д.). Время производства включает в себя также и время, на протяжении которого часть средств производства лежит на складах в качестве запасов, необходимых для обеспечения непрерывного процесса производства и представляет собой потенциальный производственный капитал.

Введение новых технических усовершенствований, химических методов воздействия на предмет труда позволяют сократить ту часть времени производства, на протяжении которой предмет труда подвергается воздействию естественных сил природы. Так, естественная сушка березовой древесины требует 1,5–2 года, камерная сушка – 15 суток, сушка токами высокой частоты – 35 минут.

Конвейерная и поточная системы производства в десятки и сотни раз сокращают затраты на выпуск единицы продукции. Капиталисты заинтересованы в том, чтобы поставить современный технический прогресс на службу производству.

Время обращения – это время пребывания капитала в сфере обращения. Оно необходимо для превращения товаров в деньги, реализации заключающейся в товаре прибавочной стоимости, а также для закупки необходимых средств производства и найма рабочей силы. В течение этого времени не производится ни стоимость, ни прибавочная стоимость. Поэтому, чем больше

время обращения, тем медленнее при прочих равных условиях возвращается капитал в процесс производства, и, наоборот, чем короче время обращения, тем больше открывается возможностей для производства прибавочной стоимости, для возрастания капитала.

Современные средства транспорта и связи позволяют в более короткие сроки доставлять необходимые материалы для производства. Многие сделано в области приближения промышленных предприятий к источникам сырья и топлива.

В условиях капитализма стихийное развитие производства, конкурентная борьба, ухудшение положения пролетариата и экономические кризисы создают все возрастающие трудности для сбыта товаров. Скопление нераспроданных товаров на складах и в магазинах ведет к удлинению времени обращения. На скорость оборота капитала оказывают влияние состояние мирового рынка, уровень цен, международные отношения и т. д.

Время оборота индивидуальных капиталов различно и зависит от условий производства и обращения. Поэтому возникает необходимость иметь какую-то общую единицу, чтобы измерять и сравнивать скорость оборота различных индивидуальных капиталов. Такая единица позволяет устанавливать быстроту оборота любого капитала одним и тем же способом, сравнивать скорость оборота одного капитала со скоростью оборота другого. Естественной единицей для измерения оборотов функционирования капитала служит год.

Капитал может оборачиваться один раз в год, два, три раза и т.д. Если год как единицу времени оборота обозначить через V_0 , а время оборота данного капитала через T_0 , то число оборотов капитала будет равно:

$$n = \frac{V_0}{T_0},$$

где: n – число оборотов капитала; V_0 – принятая единица измерения скорости оборота капитала 1 год = 12 месяцев; T_0 – время оборота данного капитала.

Например, капитал, оборачивающийся за 6 месяцев, совершит за год 2 оборота, т.е. $n = \frac{12}{6} = 2$.

Величина времени оборота у того или иного индивидуального капитала зависит от различных обстоятельств, решающим из которых является состав производительного капитала.

Различные части производительного капитала совершают оборот неодинаково. В зависимости от способа, как ним переносится стоимость различных составных частей производительного капитала на продую, он делится на основной и оборотный.

В основной капитал входят промышленные здания, машины, оборудование, рабочий инвентарь и другие средства труда, функционирующие в течение продолжительного времени. Его стоимость переносится на продукт частями по мере износа и возвращается к капиталисту в денежной форме. Так, если здание функционирует 50 лет, то оно ежегодно переносит на продукт 1/50 часть своей стоимости.

Наряду с основным существует и оборотный капитал, воплощенный в сырье, топливе, вспомогательных материалах, электроэнергии, т. е. в предметах труда. Стоимость оборотного капитала возвращается к капиталисту в денежной форме в результате каждого кругооборота. К оборотному капиталу относится и переменный капитал, затрачиваемый на покупку рабочей силы.

Переменный капитал принципиально отличается от других элементов оборотного капитала. В производстве функционирует рабочая сила, которая возмещает капиталисту затрату капитала на покупку рабочей силы и, кроме того, создаёт прибавочную стоимость.

Необходимо строго различать деление капитала на основной и оборотный и на постоянный и переменный. Деление капитала на постоянный и переменный вскрывает сущность капиталистической эксплуатации, в то время как деление капитала на основной и оборотный затушевывает ее происхождение. Так как в оборотный капитал входит не только переменный, но и часть постоянного капитала (сырье, топливо, вспомогательные материалы), то создается видимость, будто прибавочная стоимость является порождением всего капитала, а не только переменного. Здесь маскируется эксплуатация рабочих капиталистами.

Соотношение между основным и оборотным капиталом, с одной стороны, и постоянным и переменным капиталом – с другой, можно представить следующим образом (рис. 26.1).

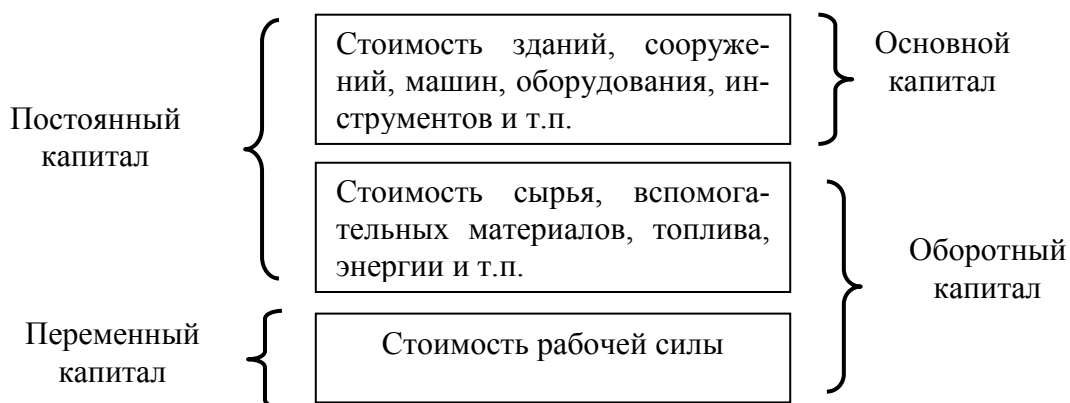


Рис. 27.1. Соотношение между постоянным, переменным, основным и оборотным капиталом

Материально-вещественные элементы основного капитала в процессе производства подвергаются физическому и моральному износу. В результате физического износа элементы основного капитала становятся материально непригодными для дальнейшего функционирования. С развитием науки и техники физический износ основного капитала уменьшается. Чем интенсивнее используются средства труда, чем дольше они функционируют, тем больше их физическая изношенность. Средства труда могут подвергаться физическому износу и тогда, когда они бездействуют, например, под влиянием ветра, воды и т. д.

Возмещение в денежной форме стоимости основного капитала, постепенно переносимой на вновь созданный продукт, называется амортизацией.

Моральный износ основного капитала проявляется в двух формах. Первая заключается в том, что машины той же конструкции по истечении не которого времени вследствие повышения производительности труда начинают производиться дешевле. Вторая форма морального износа заключается в том, что в обществе появляется новая, более производительная и экономичная техника.

Быстрый технический прогресс ускоряет моральное снашивание основного капитала задолго до его физического снашивания. Чтобы уменьшить потери от морального износа и в более короткий срок вернуть затраты на оборудование, капиталисты широко применяют систему ускоренной амортизации-повышают годовые нормы амортизационных отчислений, устанавливают многосменную работу, усиливают степень интенсификации труда рабочих, удлиняют рабочий день, т. е. стараются уменьшить потери от морального износа основного капитала за счет трудящихся масс.

Ускорение оборота переменного капитала и его влияние на массу и годовую норму прибавочной стоимости.

Ввиду того что в оборотный капитал входят две части, совершенно различные по их роли в создании прибавочной стоимости, необходимо различать оборотный постоянный капитал и оборотный переменный капитал.

Оборотный постоянный капитал есть та часть оборотного капитала, которая затрачивается на приобретение сырья, топлива, смазочных и некоторых вспомогательных материалов. Стоимость этой части оборотного капитала присоединяется к стоимости товара.

Оборотным переменным капиталом является та часть оборотного капитала, которая затрачивается на покупку рабочей силы.

Главной особенностью оборота переменной части оборотного капитала является то, что в процессе производства стоимость его не переносится, а возмещается за счет новой стоимости, созданной трудом рабочих.

От ускорения оборота переменного капитала зависит годовая масса и норма прибавочной стоимости.

Предположим, что два капиталиста имеют равные капиталы, функционирующие в разных отраслях. Органическое строение капиталов и степень эксплуатации наемных рабочих одинакова, но различаются они числом оборотов в год ($3000c+500v$). Допустим, что переменная часть капитала K_1 совершает один оборот в год, а переменная часть капитала K_2 – 12 оборотов в год. Переменная часть капитала K_1 сделав один оборот в год, принесет капиталисту всего за год 500 долл. прибавочной стоимости, в то время как переменная часть капитала K_2 сделает 12 оборотов в год и принесет ему 500 долл. $\times 12 = 6000$ долл. прибавочной стоимости. Следовательно, масса прибавочной стоимости, принесенной одинаковыми переменными капиталами в течение года, будет различной в зависимости от числа их оборотов.

Годовая норма прибавочной стоимости есть отношение всей массы прибавочной стоимости, полученной в течение года, к авансированному переменному капиталу. Она у капиталистов K_1 и K_2 будет разная. У капиталиста K_1 она составит 100% ($500/500 \cdot 100\%$), а у капиталиста K_2 – 1200% ($\frac{500 \cdot 12}{500} \cdot 100$).

Из приведенного примера видно, что одинаковые по величине авансированные переменные капиталы приносят за год при одинаковой степени эксплуатации рабочей силы, но при разной скорости оборота, разные массы прибавочной стоимости и имеют разные годовые нормы прибавочной стоимости. Здесь нужно иметь в виду, что увеличение скорости оборота переменного капитала само по себе не создает прибавочной стоимости, оно лишь дает возможность меньшей величине авансированного капитала занять большее количество рабочих и, следовательно, получить от них больше прибавочной стоимости. Следовательно, годовая норма прибавочной стоимости, определяемая как отношение годовой массы прибавочной стоимости к первоначально авансированному переменному капиталу, не дает правильного представления о действительной норме прибавочной стоимости. Поэтому для того чтобы установить действительную норму прибавочной стоимости, необходимо брать годовую массу прибавочной стоимости в отношении к действительно примененному переменному капиталу, а не к авансированному переменному капиталу.

Действительная норма прибавочной стоимости будет:

$$\text{а) для } K_1: \frac{500m \cdot 100}{500v} = 100\%;$$

$$\text{б) для } K_2: \frac{6000m \cdot 100}{6000v} = 100\%.$$

26.2. ПРОБЛЕМА РЕАЛИЗАЦИИ В ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССАХ

Воспроизводство есть постоянное возобновление и повторение процесса производства. Оно представляет собой единый процесс воспроизводства материальных благ, производственных отношений и рабочей силы. Характер воспроизводства всецело определяется характером производства.

Капиталистическое производство является товарным, а потому и воспроизводство представляет собой единство производства и обращения. В силу развитого общественного разделения труда каждое капиталистическое предприятие тесно связано со многими другими, а кругообороты отдельных индивидуальных капиталов переплетаются друг с другом. Совокупность всех индивидуальных капиталов в их взаимосвязи и взаимообусловленности образует общественный капитал. Кругообороты индивидуальных капиталов переплетаются друг с другом, предполагают и обуславливают друг друга и как раз благодаря этому сплетению образуют движение всего общественного капитала. Связи индивидуальных капиталов осуществляются стихийно в товарно-денежной форме в виде многочисленных актов купли и продажи.

Воспроизводство общественного капитала отличается от воспроизводства капитала индивидуального. При анализе воспроизводства последнего основное внимание уделяется воспроизводству капиталистических производственных отношений, выяснению источника возрастания капитала. А так как воспроизводство каждого индивидуального капитала происходит путем непрерывной смены одних его функциональных форм другими в процессе их кругооборота и оборота, то натуральная форма продукта в данном случае не имеет значения. Применяется ли капитал в автомобильной или лёгкой промышленности, все равно он в процессе воспроизводства последовательно принимает одни и те же функциональные формы: денежного, производительного и товарного капитала, а источником возрастания капитала является прибавочная стоимость. Поэтому воспроизводство индивидуального капитала рассматривается только в стоимостной форме. При исследовании воспроизводства общественного капитала нельзя абстрагироваться от натуральной формы продукта, а следует проанализировать его как по стоимости, так и в натуре.

Исследование воспроизводства индивидуального капитала не выдвигало проблему реализации как таковую. При выяснении же процесса воспроизводства общественного капитала реализация продукции является центральной проблемой. Главное в проблеме реализации состоит в том, чтобы проанализировать возмещение всех частей общественного продукта, как по стоимости, так и в натуральной форме, ибо возникает вопрос: откуда возьмут предметы своего потребления рабочие и капиталисты, откуда возьмут по-

следние средства производства, каким образом произведенный продукт покрывает все эти запросы и даст возможность расширить производство?

Совокупный общественный продукт представляет собой всю массу материальных благ, произведенных в обществе за определенный период времени (например, за год). Он создается преимущественно в отраслях материального производства: промышленности, сельском хозяйстве, строительстве, а также транспорте и связи, обслуживающих сферу материального производства, и в торговле, в той ее части, где продолжается процесс производства в сфере обращения.

По стоимости совокупный общественный продукт капиталистического общества состоит из трех частей: потребленного постоянного капитала (c), переменного капитала (v) и прибавочной стоимости (m), т. е. равен $c + v + m$.

В натурально-вещественной форме совокупный общественный продукт состоит из средств производства и предметов потребления. В зависимости от назначения производимых продуктов все общественное производство делится на два подразделения: I – производство средств производства, II – производство предметов потребления. Это деление характерно не только для капитализма, но и для всех других способов производства и составляет научную основу теории воспроизводства.

При анализе воспроизводства общественного капитала предполагается, что все хозяйство страны ведется на капиталистических началах и в обществе существует только два класса наемные рабочие и капиталисты. Такого чистого капитализма не существует ни в одной стране, поскольку даже в самых развитых капиталистических странах сохраняются пережитки докапиталистических формаций, существует мелкое товарное производство. Однако они не оказывают решающего влияния на ход капиталистического воспроизводства и поэтому от них можно абстрагироваться.

Допускается предположение, что все товары продаются по стоимости, а не по ценам производства. Такая абстракция вполне допустима, так как сумма цен всех товаров в обществе всегда равна сумме их стоимостей. Абстрагируется также и внешняя торговля – предполагается, что экспорт и импорт товаров взаимно уравниваются. Чтобы упростить схемы реализации и не усложнять их математическими расчетами, допускается, что весь постоянный капитал изнашивается в течение года, органическое строение капитала не меняется, норма прибавочной стоимости (100 %) остается неизменной.

Условия реализации при капиталистическом простом воспроизводстве. Простое капиталистическое воспроизводство есть непрерывное повторение процесса производства в прежних размерах, а вся прибавочная стоимость расходуется на удовлетворение личных потребностей капиталистов.

Хотя простое воспроизводство не типично для капитализма, тем не менее, оно исторически предшествует расширенному воспроизводству и является его составной частью. Для того чтобы более наглядно проследить ход реализации совокупного общественного продукта, приведем условные цифровые схемы, которые служат лишь иллюстрацией теоретических положений процесса воспроизводства.

Схема простого воспроизводства следующая:

I подразделение $4000c + 1000v + 1000m = 6000$ (средства производства);

II подразделение $2000c + 500v + 500m = 3000$ (предметы потребления).

В I подразделении за год израсходован постоянный капитал стоимостью $4000c$, переменный – $1000v$ и при норме эксплуатации 100% будет создана прибавочная стоимость $1000m$, а стоимость всего годового продукта I подразделения составит 6000. В натуральном выражении это средства производства, которые могут быть использованы только в производственной сфере.

Во II подразделении израсходовано $2000c$, $500v$ при той же степени эксплуатации будет создано $500m$, а стоимость годового продукта II подразделения равна 3000, который в натуре представляет собой предметы потребления и может быть использован только для личного потребления. Весь совокупный общественный продукт, созданный за год в I и II подразделениях, равен 9000.

Для возобновления процесса производства в следующем году необходимо реализовать весь произведенный продукт таким образом, чтобы возместить изношенный постоянный капитал в обоих подразделениях и удовлетворить личные потребности рабочих и капиталистов.

Чтобы осуществить воспроизводство, капиталисты первого подразделения покупают друг у друга средства производства на сумму 4000. Следовательно, часть товарной продукции первого подразделения, равная $4000c$, реализуется внутри этого же подразделения. После этого в I подразделении остается нереализованным товарный продукт стоимостью 2000. Эта часть продукта не находит сбыта в I подразделении по причине несоответствия стоимости и потребительной стоимости. В натуральной форме это средства производства, которые непригодны для личного потребления, а рабочим и капиталистам I подразделения для удовлетворения их личных потребностей необходимы предметы потребления, имеющиеся только во II подразделении.

Капиталистам же II подразделения для продолжения процесса производства необходимо возобновить свой постоянный капитал, т. е. им нужны средства производства на сумму $2000c$, которые они могут купить только в

первом подразделении, где как раз и осталось нереализованных средств производства на сумму 2000.

Эта часть продукции, равная по стоимости $1000v + 1000m$ I подразделения и $2000c$ II подразделения будет реализована в порядке обмена между ними.

Оставшаяся часть продукта II подразделения ($500v+500m$) реализуется во II подразделении. Рабочие на свою заработную плату, а капиталисты на доход купят предметы личного потребления во II подразделении.

Таким образом, весь совокупный общественный продукт реализован; возмещен изношенный постоянный капитал, удовлетворены личные потребности капиталистов и рабочих и на следующий год можно продолжать процесс производства в прежнем размере.

Реализация всего совокупного общественного продукта при простом капиталистическом воспроизводстве возможна при соблюдении следующих условий:

1. Сумма переменного капитала и прибавочной стоимости I подразделения должна быть равна постоянному капиталу II подразделения:

$$I(v + m) = IIc.$$

2. Стоимость годового продукта I подразделения должна равняться сумме постоянного капитала в обоих подразделениях:

$$I(c + v + m) = Ic + IIc.$$

3. Стоимость годовой продукции II подразделения должна быть равна сумме переменного капитала и прибавочной стоимости I и II подразделений:

$$II(c + v + m) = I(v + m) + II(v + m).$$

Условия реализации при капиталистическом расширенном воспроизводстве. Для капитализма типично расширенное воспроизводство, при котором накапливаемая часть прибавочной стоимости превращается в элементы нового производительного капитала. Расширенное воспроизводство предполагает наличия дополнительных средств производства, необходимых для увеличения постоянного капитала в обоих подразделениях, а также дополнительных рабочих и необходимых для них предметов потребления.

Для иллюстрации процесса накопления капитала и реализации общественного продукта при расширенном капиталистическом воспроизводстве приведем следующую схему:

I подразделение $4000c + 1000v + 1000m = 6000$ (средства производства);

II подразделение $1500c + 750v + 750m = 3000$ (предметы потребления).

Органическое строение капитала в I подразделении равно 4:1, а во втором подразделении 2: 1. В I подразделении половина прибавочной стоимости ($500m_1$) накапливается, а другая половина ($500m_2$) идет на удовлетворение

личных потребностей капиталистов. Фонд накопления в свою очередь делится на две части: одна идет на расширение постоянного капитала, а другая – переменного капитала. При неизменном органическом строении капитала в I подразделении (4:1) накапливаемая часть прибавочной стоимости ($500m_1$) используется на добавочный постоянный капитал ($400 m_1c$) и на добавочный переменный капитал ($100m_1v$). В результате накопления капитала продукт первого подразделения распадается на следующие составные части:

$$I \ 4400c + 1100v + 500m_2 = 6000.$$

В общественном производстве I и II подразделения тесно связаны между собой. Расширение производства в I подразделении с необходимостью влечет за собой увеличение его и во II подразделении. При этом размеры накопления капитала и темпы расширения производства во II подразделении всегда предопределены размерами накопления капитала в I подразделении. В нашей схеме первое подразделение может продать второму средств производства 1600, так как 4400 потребуется ему самому для возмещения изношенного и расширения постоянного капитала. Следовательно, капиталисты второго подразделения смогут расширить свой постоянный капитал на 100, а па 1500 им понадобятся средства производства для возмещения изношенного постоянного капитала. Увеличение постоянного капитала во II подразделении вызывает потребность в дополнительной рабочей силе. При существующем органическом строении капитала во II подразделении 2: 1 переменный капитал должен вырасти на 50. Капиталисты второго подразделения на расширение производства используют 150 прибавочной стоимости (100 на увеличение постоянного капитала и 50 – переменного капитала), а на удовлетворение их личных потребностей пойдет 600.

В результате накопления капитала в первом и втором подразделениях их продукция окажется распределенной следующим образом:

$$\left. \begin{array}{l} I \ 4400c + 1100v + 500m_2 = 6000 \\ II \ 1600c + 800v + 600m_2 = 3000 \end{array} \right\} 9000$$

Рассмотрим, как будет происходить реализация общественного продукта при расширенном воспроизводстве. Часть продукции I подразделения стоимостью 4400 реализуется в самом первом подразделении. Капиталисты этого подразделения купят друг у друга средств производства на сумму 4000 для возмещения изношенного постоянного капитала и на 400 для расширения производства.

Остаются нереализованными в первом подразделении средства производства на сумму 1600. Они не могут быть реализованы внутри первого подразделения, так как капиталистам и рабочим этого подразделения для удо-

влетворения личных потребностей нужны не средства производства, а предметы потребления, которые они могут купить только во втором подразделении. В свою очередь капиталисты второго подразделения нуждаются в средствах производства для возмещения изношенного постоянного капитала и его расширения на сумму 1600. Эта часть продукта (1600 средств производства в I подразделении и 1600 предметов потребления во II подразделении) будет реализована в порядке обмена между подразделениями. Оставшаяся часть продукции II подразделения (1400) будет реализована в этом же подразделении. Часть ее (равную $800v$) купят рабочие для удовлетворения своих потребностей, а остальную ($600m$) – капиталисты.

Таким образом, вся продукция реализована, и в следующем году производство будет повторяться в увеличивающемся размере:

$$\left. \begin{array}{l} \text{I } 4400c + 1100v + 1100m = 6600 \\ \text{II } 1600c + 800v + 800m = 3200 \end{array} \right\} 9800$$

Условия расширенного капиталистического воспроизводства следующие:

1. Сумма переменного капитала и прибавочной стоимости первого подразделения должна быть больше потребленного постоянного капитала во втором подразделении:

$$\text{I } (v + m) > \text{II } c.$$

2. Весь продукт первого подразделения должен быть больше потребленного постоянного капитала в обоих подразделениях:

$$\text{I } (c + v + m) > \text{I } c + \text{II } c.$$

3. Вся вновь созданная в обоих подразделениях стоимость (национальный доход) должна быть больше стоимости продукта второго подразделения:

$$\text{I } (v + m) + \text{II } (v + m) > \text{II } (c + v + m).$$

Реализация же продукта при расширенном капиталистическом воспроизводстве предполагает соблюдение следующих равенств:

1. Сумма первоначального и добавочного переменного капитала и прибавочной стоимости, потребляемой лично капиталистами I подразделения, должна быть равна сумме первоначального и добавочного постоянного капитала во II подразделении:

$$\text{I } (v + m_1v + m_2) = \text{II } (c + m_1c).$$

2. Годовой продукт I подразделения по стоимости должен совпадать с суммой постоянного капитала и его прироста в обоих подразделениях:

$$\text{I } (c + v + m) = \text{I } (c + m_1c) + \text{II } (c + m_1c).$$

3. Стоимость годового продукта II подразделения должна равняться сумме первоначального и добавочного переменного капитала и прибавочной стоимости, идущей на личное потребление капиталистов обоих подразделений:

$$\Pi (c + v + m) = I (v + m_1v + m_2) + \Pi (v + m_1v + m_2).$$

Однако в действительности при капитализме в силу анархии и конкуренции эти условия постоянно нарушаются, а поэтому реализация продукта происходит при больших затруднениях.

27.3. ПРОТИВОРЕЧИЯ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В условиях капитализма в силу присущих ему противоречий расширенное воспроизводство осуществляется не непрерывно, а циклически, через периодически повторяющиеся экономические кризисы перепроизводства. С победой крупной машинной индустрии кризисы стали неизбежными спутниками капитализма.

Причиной неизбежности экономических кризисов перепроизводства является основное противоречие капитализма – *противоречие между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения*. Для того чтобы выяснить, каким образом основное противоречие капитализма ведет к экономическим кризисам перепроизводства, необходимо рассмотреть конкретные формы его проявления.

Одной из форм проявления основного противоречия является *противоречие между организацией производства на отдельном предприятии и анархией производства во всем обществе*.

На каждом отдельном предприятии господствует единая воля предпринимателя, согласовывающая работу его отдельных звеньев. В погоне за прибавочной стоимостью каждый капиталист стремится наилучшим образом организовать производство на своем предприятии. Во всем же общественном производстве в силу частной собственности на средства производства господствуют анархия и конкуренция. Капитал организует и упорядочивает труд внутри фабрики для дальнейшего угнетения рабочего, для увеличения своей прибыли. А во всем общественном производстве остается и растет хаос, приводящий к кризисам, когда накопленные богатства не находят покупателей, а миллионы рабочих гибнут и голодают, не находя работы.

Анархия общественного производства нарушает пропорциональность, ведет к затруднению реализации общественного продукта, а в конечном счете к кризису перепроизводства.

Основное противоречие капитализма находит свое выражение также в *противоречии между производством и потреблением*. Капиталистическому производству свойственна тенденция к безграничному расширению. В погоне за прибавочной стоимостью капиталисты расширяют производство, совершенствуют технику, увеличивают выпуск товаров. Но расширение производства не сопровождается соответствующим ростом личного потребления

населения. Противоречие между производством и потреблением, присущее капитализму, состоит в том, что производство растет с громадной быстротой, что конкуренция сообщает ему тенденцию безграничного расширения, тогда как личное потребление, если и растет, то крайне слабо из-за ограничения уровня дохода народных масс.

Отставание роста платежеспособного спроса населения от расширения производства сокращает возможность реализации продукта и с неизбежностью ведет к экономическим кризисам перепроизводства.

Основное противоречие выступает наружу в классовом антагонизме между пролетариатом и буржуазией. Для капитализма характерен разрыв между средствами производства, сосредоточенными в руках капиталистов, и непосредственными производителями, лишенными средств производства и владеющими только рабочей силой. Этот разрыв ярко проявляется во время кризисов; когда на одной стороне оказывается излишек средств производства, а на другой – излишек рабочей силы.

Формой проявления основного противоречия капитализма является также *противоречие между производством и обращением*. Усилению его содействует обособление ссудного и особенно торгового капитала от промышленного, развитие потребительского кредита, что создает фиктивный спрос на товары, усиливает их перепроизводство и углубляет экономические кризисы.

Процесс расширенного воспроизводства общественного капитала неизбежно ведет к образованию избыточного капитала, представляющего собой ту часть общественного капитала, которая не находит себе прибыльного применения и превращается в бездействующий капитал. Так формируется еще одно противоречие капиталистического способа хозяйствования, заключенное в *избытке капитала при избытке населения*.

Образование избыточного капитала означает перепроизводство, перенакопление капитала. Перепроизводство капитала было бы абсолютным, если бы дополнительный капитал не приносил никакой прибыли или «если бы капитал возрос по сравнению с рабочим населением настолько, что нельзя было бы ни удлинить абсолютное рабочее время, доставляемое этим населением, ни расширить относительное прибавочное рабочее время».¹ В действительности с накоплением капитала растет резервная армия труда, вынужденная подвергаться эксплуатации дополнительным капиталом, и развивается техника, позволяющая увеличить прибавочное время. Поэтому перепроизводство капитала является не абсолютным, а относительным. Оно обусловлено специфическими законами капитализма и выражает его основное про-

¹ Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. С. 261–262

тиворечие – противоречие между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения.

Бездействующий капитал возникает уже в ходе простого воспроизводства общественного капитала в силу неодновременности возмещения основного капитала по стоимости и в натуре, а также в силу постоянных нарушений пропорций как между отраслями общественного производства, так и между производством и обращением (например, избыток товарного капитала). При расширенном воспроизводстве к этому бездействующему капиталу присоединяется капитализируемая прибавочная стоимость, которая, пока не достигнет известного минимума, не может быть использована в производстве и лежит в виде сокровища. Такой избыток капитала, возникающий непосредственно в ходе воспроизводства, носит для отдельных капиталистов временный характер, но в обществе в целом он постоянно имеется, и его размер увеличивается вместе с развитием капитализма. Благодаря развитой кредитной системе временно свободные капиталы сосредотачиваются в банках и используются в виде ссудного капитала.

Избыточный капитал возникает и в силу других причин. Накопление капитала и концентрация производства увеличивают тот минимум капитала, без которого отдельный капиталист не может обеспечить ведение своего предприятия и получение средней прибыли. Мелкие капиталисты, не имея этого минимума капитала, не могут самостоятельно применять свой капитал в производстве. Чем выше становится необходимый минимум промышленного капитала, тем больше мелких капиталистов превращается в рантье, а их капиталы – в избыточный капитал.

Избыточный капитал образуется за счет крупного промышленного капитала вследствие обострения противоречий воспроизводства всего общественного капитала. Чем острее противоречия капиталистического воспроизводства, тем больше в обществе этого избыточного капитала.

Избыточный капитал существует в трех формах: в форме избытка денежного капитала, в форме избытка производительного капитала и в форме избытка товарного капитала.

Об избытке денежного капитала свидетельствует факт более быстрого роста вкладов в банки по сравнению с ростом объема промышленного производства. Например, за период с 1978 г. по 1995 г. объем промышленного производства в Англии вырос на 59%, а депозиты банков увеличились на 179%. Та же картина наблюдается в США, где рост промышленной продукции за этот же период составил 190%, а депозиты в банках выросли на 256%.

Избыточный денежный капитал, находящийся почти целиком в распоряжении крупных корпораций, используется последними не на расширение производства и повышение благосостояния общества, а на всякого рода фи-

нансовые махинации, спекуляцию и удушение своих соперников, а также на государственные займы.

Избыток производительного капитала выражается в том, что капиталисты не могут полностью использовать свой производительный капитал. Даже в период наивысшего подъема конъюнктуры капитализм не в состоянии обеспечить полную загрузку производственных мощностей. Так, например, в 1954 г. американская промышленность была загружена на половину своих мощностей, в 2007 г. автомобильная промышленность США использовала только 75% своего потенциала, текстильная промышленность – 78% потенциала.

Избыток торгового капитала предполагает перепроизводство товаров, что непосредственно выражает растущее противоречие между производством и обращением. Ограничение возможности реализации товарного капитала препятствует превращению части его в денежный капитал, омертвляют ее и консолидируют в виде излишка товарного запаса. Такой запас уже не может выполнять функции капитала как самовозрастающей стоимости. Капиталисты стараются избежать омертвления товарного капитала посредством коммерческого кредита. Но продажа товаров в кредит создает лишь более широкую основу для перепроизводства капитала: во-первых, благодаря коммерческому кредиту происходит лишь изменение формы избыточного капитала – из товарной формы он превращается в денежную форму и тем увеличивает избыток денежного капитала в обществе; во-вторых, коммерческий кредит способствует еще большему перепроизводству товаров и, следовательно, увеличению избыточного товарного капитала.

Следует иметь в виду, что в действительности абсолютно капитал не является избыточным.

Наряду с образованием избыточного капитала всем ходом капиталистического воспроизводства порождается «избыточное» население. Закон преимущественного роста I подразделения общественного производства по сравнению со II подразделением в условиях капитализма принимает антагонистическую форму роста органического состава капитала. Это выражается в том, что рост переменной части капитала происходит медленнее, чем растет постоянная часть капитала и весь капитал в целом. Спрос на рабочую силу, возможность вовлечения в производство новых рабочих ограничиваются размером переменного капитала. Таким образом, происходит относительное сокращение спроса на рабочую силу – образуется относительно «избыточное» население. «Рабочее население, производя накопление капитала, тем

самым в возрастающих размерах само производит средства, которые делают его относительно избыточным населением».¹

Отмеченные выше противоречия, являющиеся формой проявления основного противоречия капитализма, действуют не изолированно, а взаимосвязано, что еще более обостряет их. Следовательно, экономические кризисы перепроизводства обусловлены при капитализме не случайными обстоятельствами, а самой системой капитализма, его основным противоречием. Они являются неизбежной формой развития капиталистического производства.

Для устранения анархии в общественном производстве необходимо ликвидировать сам капиталистический способ производства.

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

1. Оборот и кругооборот капитала:
 - общность законов развития капитализма в промышленности и сельском хозяйстве;
 - воспроизводство простое и расширенное;
 - производство и обращение;
 - кругооборот капитала;
 - индивидуальный и общественный капитал;
 - время производства и время обращения;
 - кругооборот капитала и его три стадии; три формы промышленного капитала.
2. Капиталистическое воспроизводство и проблема реализации
 - воспроизводство индивидуального и общественного капитала;
 - совокупный общественный продукт и его состав;
 - проблема реализации;
 - условия реализации при простом воспроизводстве;
 - условия реализации при расширенном воспроизводстве;
 - способ осуществления условий капиталистической реализации;
 - основное противоречие капитализма.

Литература

1. Ленин В.И. Развитие капитализма в России. ПСС, т. 3, 5-е изд. М.: Политиздат, 1971. С. 38–49 (<http://uaio.ru/vil/03.htm>)
2. Маркс К., Энгельс Ф. Капитал. Книга вторая. Процесс обращения капитала. Соч., 2-е изд., т. 24. М.: Политиздат, 1960. С. 31–596.

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. С. 637.

http://publ.lib.ru/ARCHIVES/M/MARKS_Karl,_ENGEL'S_Fridrih/_Marks_K.,_Engel's_F..htm
I#047

3. Теория воспроизводства совокупного общественного продукта // <http://fgpodsobka.narod.ru/Marx.htm>

4. Сидоров В.А. Экономическая теория: учеб. для вузов / В.А. Сидоров. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2014. С. 129–131.

Рефераты и доклады:

1. Развитие теории воспроизводства в трудах В.И. Ленина.
2. Антагонистические противоречия капиталистического воспроизводства.
3. Воспроизводство индивидуального и общественного капитала.
4. Капиталистическое производство и обращение.
5. Ускорение оборота капитала и его влияние на массу прибавочной стоимости.

Термины и понятия:

I подразделение	Обращение
II подразделение	Основной капитал
Амортизация	Простое воспроизводство
Время обращения	Противоречия капитализма
Время производства	Рабочий период
Кругооборот капитала	Расширенное воспроизводство
Оборот капитала	Совокупный общественный продукт
Оборотный переменный капитал	Стадии кругооборота капитала
Оборотный постоянный капитал	Условия реализации
Оборотный капитал	Формы кругооборота капитала

Контрольные вопросы и задания

1. Совокупный общественный продукт составляет 950 млрд. долл., в том числе продукт промышленности: 600 млрд., сельского хозяйства – 180, строительства – 120, прочих отраслей – 50 млрд. Определите размеры продукта I и II подразделений общественного производства, если известно, что доля предметов потребления по отраслям составила соответственно: 40%, 25%, 35%, и 30%. Охарактеризуйте материально-вещественную структуру совокупного общественного продукта. Каково назначение средств производства и предметов потребления в процессе воспроизводства?

2. Совокупный общественный продукт равен 950 млрд. долл. израсходованный на его создание постоянный капитал – 500 млрд. долл. Норма прибавочной стоимости – 200%. Произведя необходимые вычисления, выявите и охарактеризуйте стоимостную структуру общественного продукта. Укажите функциональное назначение его составных частей.

3. Совокупный общественный продукт – 500 млрд. долл., в том числе перенесенная стоимость – 300 млрд. Эксплуататорские классы, составляющие 10% населения страны, присваивают 100 млрд. национального дохода. Определите части национального дохода, получаемые эксплуататорами и трудящимися. Сопоставьте долю трудящихся и долю буржуазии в национальном доходе с их долей в населении. Чем характеризуется распределение материальных благ в капиталистическом обществе?

4. Проанализировав структуру совокупного общественного продукта, докажите, что она обеспечивает расширенное воспроизводство.

$$I \ 4000c + 1000v + 1000m = 6000$$

$$II \ 1500c + 750v + 750m = 3000$$

Определите величину продукта, который может быть использован для расширения производства. Поясните, за счет какой части продукта по стоимости и натуральной форме осуществляется накопление.

5. Доля группы «А» в условно чистой продукции промышленности США составляла по годам 1869 г. – 47,6%, в 1889 г. – 54,9%, 1899 г. – 58,8, в 1929 г. – 59,6% и в 1969 г. – 60,8%. Действие какого экономического закона проявляется в изменении этих данных? Какова роль этого закона в развитии производительных сил общества, росте технической оснащенности и производительности общественного труда? В чем особенности проявления закона в современных условиях.

6. Определите величину производительного, товарного и денежного капитала, если стоимость производственных зданий и сооружений – 400 тыс. долл., машин и оборудования – 500 тыс., инструментов – 0 тыс., незавершенного производства – 120 тыс., сырья, материалов и топлива – 20 тыс., готовой продукции на складе предприятия – 30 тыс., готовой продукции, отгруженной покупателям – 50 тыс., средства, авансированные на наем рабочей силы – 130 тыс., деньги, полученные за реализацию продукции – 170 тыс. долл. Почему промышленный капитал должен одновременно находиться в трех функциональных формах?

7. Допустим, что производительный капитал равен 500 млн. евро, товарный – 50 млн. и денежный – 60 млн. евро. Определите доли капитала, функционирующего в производстве и в обращении. В какой из сфер происходит реальное изменение величины капитала?

8. Основной капитал – 12 млн. евро, оборотный – 5 млн., переменный – 2 млн. евро. Определите общую массу авансированного капитала и его органическое строение. Объясните разницу между оборотным и переменным капиталом.

9. Производственный цикл длится 6 месяцев. Для его обеспечения авансируется 70 тыс. евро на закупку сырья и материалов и 10 тыс. – на топливо и электроэнергию. Заработная плата выдается ежемесячно по 20 тыс. евро. Определите величину оборотного капитала и число его оборотов в течение года.

10. Стоимость производственных зданий – 25 млн. евро, машин и оборудования – 35 млн. Амортизация зданий происходит за 50 лет, машин и оборудования –

за 10 лет. Найдите время оборота основного капитала. В чем особенности его оборота?

11. Авансирован капитал: на производственные здания, сооружения и оборудование – 2 млн. долл., на закупку сырья, материалов, топлива – 0,4 млн., на наем рабочей силы – 0,1 млн. долл. Время полного оборота основного капитала – 10 лет. Рабочая сила по купается 2 раза в месяц, а сырье, материалы и топливо – 1 раз в два месяца. Определите сумму авансированного капитала и количество его оборотов за год. Какое влияние оказывает ускорение оборота на величину авансированного капитала при неизменном объеме производства?

12. Активы американской нефтяной компании «Континентал Ойл» в 2014 г. составили 4673 млн. долл., а сумма продаж – 7041 млн. Сколько оборотов совершил капитал за год? В чем различие между кругооборотом и оборотом капитала?

13. Стоимость годовой партии товаров – 120 тыс. евро, в том числе перенесенная стоимость за счет амортизации производственных зданий – 5 тыс., за счет расхода сырья, материалов, топлива – 30 тыс., вновь созданная стоимость – 60 тыс. евро. Определите величину применяемого основного и оборотного капитала, если известно, что последний совершает 1 оборот в год, срок службы производственных зданий – 40 лет, машин и оборудования – 10 лет, степень эксплуатации рабочей силы – 200%. В чем различие оборотов основного и оборотного капитала?

14. Оборотный капитал – 400 тыс. долл., в том числе переменный – 100 тыс. В течение года переменный капитал оборачивается 16 раз, а капитал, затраченный на покупку сырья, материалов, топлива – 10 раз. Подсчитайте сумму основного капитала, если известно, что его износ происходит за 10 лет, а продолжительность оборота всего капитала в целом – 0,5 года. В чем разница между основным и постоянным капиталом?

15. Промышленный капитал в 1,2 млн. руб. оборачивался 2 раза в год. При этом производительный капитал был в 3 раза больше капитала обращения. Затем совокупная масса капитала возросла на 50%, а его оборот ускорился в 2 раза. Определите производительный капитал и капитал обращения в новых условиях, если известно, что последний стал оборачиваться за 1 месяц. Какую роль выполняет капитал обращения?

МОНОПОЛИСТИЧЕСКИЙ КАПИТАЛИЗМ

27. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРИЗНАКИ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОГО КАПИТАЛИЗМА

На рубеже XIX в. и XX в. капитализм претерпел качественные изменения, он превратился в монополистический капитализм, характеризующийся господством монополии, приходящими на смену эпохи свободной конкуренции. Монополизация охватывает не только промышленность, но и банковскую сферу и преодолевает национальные границы.

Основные вопросы темы

1. Образование монополистического капитализма.
2. Финансово-промышленная олигархия.
3. Транснациональный капитал.

27.1. ОБРАЗОВАНИЕ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОГО КАПИТАЛИЗМА

На протяжении первой половины XIX века капитализм охватывал лишь немногие, промышленно развитые, страны Западной Европы. Наиболее развитой в промышленном отношении была Англия. Англии принадлежала бесспорная монополия в мировом промышленном производстве, она господствовала на мировом рынке. Еще в начале семидесятых годов Англия производила больше тканей, выплавляла больше чугуна и стали, добывала больше угля, чем США, Германия, Франция, Италия, Россия и Япония, вместе взятые.

В течение последней трети XIX века промышленная карта мира существенно изменилась. Молодые страны капитализма, в первую очередь США и Германия, быстрыми темпами создали свою крупную промышленность.

Уже в девяностых годах XIX века США стали крупнейшей индустриальной державой мира. В начале XX века Германия становится крупнейшей промышленной державой Европы. Россия быстро пошла по пути промышленного развития. Монопольное положение и промышленное первенство Англии окончательно отошли в область прошлого.

Развитие техники увеличило преимущества крупного производства перед мелким. Свободная конкуренция неизбежно ведет к победе крупных предприятий над мелкими, к разорению мелких и средних предприятий, поглощению их крупными. Таким образом, происходит концентрация производства – сосредоточение его на крупных предприятиях. На этих предприятиях занята все возрастающая часть рабочих, они перерабатывают огромные массы сырья, выпускают подавляющую долю всей промышленной продукции.

Концентрация производства чаще всего связана с комбинированием. На комбинатах сочетается ряд связанных между собой процессов производства. Так, на металлургических комбинатах производится выплавка чугуна, стали и производство проката, добыча железной руды и выжиг кокса.

Комбинирование еще больше увеличивает преимущества крупного производства. Комбинирование удешевляет производство, открывает возможность наиболее полного использования сырья, позволяет лучше загрузить оборудование. Далее, комбинирование избавляет промышленные предприятия от дефежа прибыли с поставщиками сырья и торговыми фирмами. Наконец, комбинированные предприятия имеют возможность перекрыть потери на одних видах изделий прибылями по другим их видам. Это дает им более устойчивое положение в конкурентной борьбе.

Наряду с концентрацией производства происходит концентрация капитала, т. е. сосредоточение в одних руках все больших масс капитала. Мощным рычагом концентрации капитала является распространение акционерных обществ. Они собирают в одних руках огромные суммы капитала, которые ранее были распылены между многими владельцами. Эти капиталы служат для организации гигантских предприятий, хозяевами которых являются немногие крупнейшие финансовые дельцы.

В конце XIX и в начале XX века акционерная форма предприятий стала преобладающей. В настоящее время свыше девяти десятых продукции американской промышленности производится корпорациями (акционерными компаниями). Таково же положение и в других капиталистических странах.

Концентрация производства и капитала привела во всех важнейших странах капитала к быстрому росту небольшого числа крупных и крупнейших предприятий, по сравнению с которыми миллионы мелких предприятий играют ничтожную роль.

В Соединенных Штатах Америки в 1903 г. насчитывалось свыше четверти миллиона промышленных предприятий. Из них около трех тысяч крупнейших предприятий производили в течение года продукции более чем на миллион долларов каждое. На этих предприятиях было занято 30,5% общего числа рабочих, и они давали 43,8% валовой продукции всей промышленности. Иными словами, почти половина всего производства всех предприятий страны была сосредоточена в руках одной сотой доли общего числа предприятий.

В течение следующих десятилетий промышленные гиганты выросли еще более. В 1939 г. они имели 55% общего числа рабочих и производили 67,5% всей валовой продукции американской промышленности. Таким образом, в руках наиболее крупных предприятий оказались сосредоточенными уже не половина, а две трети всей промышленной продукции страны.

В 1955 г. 500 крупнейших корпораций производили около половины всей продукции американской промышленности. 200 гигантских корпораций в 1920 г. получали около одной трети общей массы прибыли, а в 1955 г. – почти 3/5 три пятых общей массы прибыли.

В Германии в 1907 г. из общего числа предприятий свыше трех миллионов около 30 тыс. предприятий имели более 50 рабочих. Таким образом, по количеству они составляли лишь 0,9% общего числа предприятий. Зато по численности занятых рабочих их доля составляла 39,4%, по мощности двигателей – 75,3%, по мощности электрических двигателей – 77,2%. В 1925 г. доля крупных предприятий поднялась по численности рабочих до 47,6%, по мощности паровых двигателей – до 78,9%, по мощности электрических двигателей – до 80,4%.

В последующие годы, в особенности за время гитлеровского режима и второй мировой войны, концентрация производства в Германии еще более возросла. В Западной Германии в 1955 г. на крупных предприятиях с числом рабочих более 50 было сосредоточено почти 9/10 всех рабочих и служащих, а на крупнейших предприятиях, имеющих тысячу и более занятых лиц, было занято более трети всех рабочих и служащих.

Во всех капиталистических странах концентрация быстрее всего идет в отраслях тяжелой индустрии, а также в новых отраслях производства, получивших серьезное развитие уже в эпоху империализма: горной, металлургической, электротехнической, машиностроительной, химической промышленности. Наоборот, ряд отраслей легкой промышленности по степени концентрации отстает.

В швейной, табачной, обувной, игрушечной и тому подобных отраслях промышленности все еще много мелких предприятий. Уровень техники на этих предприятиях низок, они держатся главным образом посредством особенно высокой эксплуатации труда.

Так, например, в Англии в 1947 г. из всего числа крупнейших предприятий, насчитывающих свыше тысячи рабочих, 75% предприятий принадлежало к отраслям тяжелой промышленности. В авиационной и автомобильной промышленности на крупнейших предприятиях было сосредоточено 63% рабочих этих отраслей, в металлургии – 55,6, в судостроении – 54, в машиностроении – 43,3%. Между тем в текстильной промышленности на крупнейших предприятиях работало 11,8% рабочих этой отрасли, в обувной – 10,6, в швейной – 7,4%.

В царской России промышленность отличалась чрезвычайно высокой концентрацией производства. Огромные массы рабочих были сосредоточены на крупных и крупнейших предприятиях.

Итак, в период империализма горстка предприятий гигантов приобретает решающее значение в капиталистическом хозяйстве.

Концентрация производства и капитала подготавливает почву для возникновения и роста монополистических объединений. На известной ступени своего развития концентрация вплотную подводит к монополии.

Монополии бывают разного рода. Монополия может представлять собой соглашение, союз или объединение капиталистов. Монополией может быть и отдельное, крупное предприятие. Но как бы ни были различны формы монополий, цель их одинакова.

Эта цель заключается в том, чтобы захватить в свои руки господство над производством и рынком, использовать это господство для получения чрезвычайно высоких прибылей.

Пока производство каждой отрасли расплывлено среди многих сотен и тысяч самостоятельных мелких и средних предприятий, переход к монополии затруднен. Положение меняется с концентрацией производства и капитала.

В результате концентрации в определенной отрасли остается несколько десятков крупнейших предприятий. Им несравненно легче прийти к соглашению между собой, чем сотням средних или тысячам мелких предприятий.

В то же время именно крупный размер предприятий толкает их владельцев на путь монополистического соглашения. Конкуренция между крупными предприятиями носит крайне ожесточенный характер. Издержки конкурентной борьбы особенно высоки. Каждое крупное предприятие требует значительных затрат капитала на здания, сооружения, гигантские машины. Использовать этот капитал для производства других товаров при невыгодных ценах почти невозможно. Стало быть, свободный уход капитала из этих отраслей чрезвычайно затруднен.

Поэтому под власть монополий прежде всего подпадает тяжелая индустрия. Здесь особенно быстро происходит концентрация, и побеждает крупное производство.

Охватив тяжелую индустрию, монополии распространяются также и на легкую индустрию.

В шестидесятых и семидесятых годах XIX в. свободная конкуренция достигла вершины своего развития. Монополистические союзы капиталистов были тогда еще в зачаточном состоянии. После кризиса 1873 г. поднялась широкая волна монополистических соглашений. В следующие десятилетия монополии захватывают одну отрасль промышленности за другой. Очередной мировой кризис 1900–1903 гг. прошел уже под знаком господства монополий в тяжелой промышленности.

К началу XX в монополистические объединения стали одной из основ хозяйственной жизни капиталистических стран. Прежний капитализм с гос-

подством свободной конкуренции сменился монополистической стадией капитализма – империализмом.

Монополистический капитализм иначе называют империализмом. Он считается высшей стадией капитализма. Его основной отличительной чертой является смена свободной конкуренции господством монополий.

Переход от домонополистического капитализма к монополистическому капитализму был подготовлен всем процессом развития производительных сил и производственных отношений буржуазного общества. Успехи науки и техники открыли невиданные возможности в ведении хозяйственной деятельности.

Основные экономические признаки империализма (монополистического капитализма) таковы:

1) концентрация производства и капитала, дошедшая до такой высокой степени развития, что она создала монополии, играющие решающую роль в хозяйственной жизни;

2) слияние банковского капитала с промышленным и создание на базе этого «финансового капитала», финансовой олигархии;

3) вывоз капитала, в отличие от вывоза товаров, приобретает особо важное значение;

4) образование международных монополистических союзов капиталистов, делящих мир;

5) территориальный раздел земли крупнейшими капиталистическими державами.

Империализм (монополистический капитализм) есть всемирная система экономического порабощения незначительного числа капиталистически развитых стран гигантского большинства населения земли.

Экономическая сущность монополистического капитализма заключается в смене свободной конкуренции господством монополий. Монополии, устанавливая монопольные цены, ставят своей целью получение монопольно высокой прибыли, которая значительно превышает среднюю прибыль. Получение монопольно высокой прибыли монополиями вытекает из самой сущности империализма и обеспечивается небывалым усилением эксплуатации монополиями наемного труда, ограблением крестьянства и других мелких товаропроизводителей, вывозом капитала в отсталые страны и высасыванием всех жизненных соков из этих стран, империалистическими войнами, являющимися золотым дном для монополий. В трудах В.И. Ленина, посвящённых раскрытию экономической и политической сущности империализма, даны исходные положения основного экономического закона современного капитализма.

Главные черты и требования основного экономического закона монополистического капитализма заключаются в следующем: обеспечение максимальной капиталистической прибыли путём эксплуатации, разорения и обнищания большинства населения данной страны, путём закабаления и систематического ограбления народов других стран, особенно отсталых стран, наконец, путём войн и милитаризации народного хозяйства, используемых для обеспечения наивысших прибылей.

Таким образом, основной экономический закон капитализма (закон прибавочной стоимости) в период империализма получает своё дальнейшее развитие и конкретизацию. Если при домонополистическом капитализме господство свободной конкуренции приводило к уравниванию нормы прибыли отдельных капиталистов, то в условиях империализма монополии обеспечивают себе монопольно высокую, максимальную прибыль. Именно максимальная прибыль является двигателем монополистического капитализма.

В условиях монополистического капитализма товары, производимые монополиями, продаются уже не по ценам производства, а по значительно более высоким – монопольным ценам.

Монопольная цена равна издержкам производства плюс максимальная прибыль, значительно превышающая среднюю норму прибыли.

Монопольная цена выше цены производства и, как правило, превышает стоимость товаров. В то же время монопольная цена не может уничтожить границы, определяемые стоимостью товаров. Высокий уровень монопольных цен не изменяет общей суммы производимой в мировом капиталистическом хозяйстве стоимости и прибавочной стоимости: что выигрывают монополии, то теряют рабочие, мелкие производители, население зависимых стран. Одним из источников максимальной прибыли, которую получают монополии, является перераспределение прибавочной стоимости, в результате которого немонополизированные предприятия часто не выручают и средней прибыли. Поддерживая цены на высоком уровне, превышающем стоимость товаров, монополии присваивают себе результаты роста производительности труда и снижения издержек производства. Таким образом, они облагают население всё возрастающей данью.

Сегодня монополии присутствуют практически во всех сферах народного хозяйства. Огромный рост обобществления производства – вот итог современной ступени развития монополий. Этот процесс происходит в условиях усиления эксплуатации всех слоев наемного труда, что обостряет основное противоречие капитализма.

27.2. ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ОЛИГАРХИЯ

С возникновением промышленных и банковских монополий изменяется характер взаимоотношений и взаимодействия между банками и промышленными предприятиями. В условиях свободной конкуренции отношения между банками и промышленными предприятиями относились, как правило, только к кредитным отношениям. Обе стороны брали на себя определенные обязательства, выполняли их в указанные сроки, и по окончании кредитного договора отношения между банком и заемщиком (предпринимателем, владельцем бизнеса) прекращались. С установлением господства монополий эти отношения принципиально изменяются. Процесс монополизации и острой конкурентной борьбы распространился и на банковский сектор, и здесь возникают крупные монополистические объединения, которые контролируют рынок банковских услуг. Следовательно, кредит сосредотачивается в руках немногих крупнейших банков, имеющих свои представительства, филиалы и подразделения, проводящие определенную тактику и стратегию кредитования, стремящиеся получить свою монополистическую прибыль.

Попадая в определенную зависимость от банковской монополии, промышленность лишается свободы выбора: предприниматели-заемщики вынуждены взаимодействовать с каким-то определенным банком, сосредотачивать именно в нем все свои финансовые операции. Банк-монополист, в свою очередь, выставляет определенные жесткие условия своему клиенту, обещая некоторые выгоды от такого постоянного сотрудничества, например, особые условия кредитования.

То есть в эпоху свободной конкуренции отношения между банком и заемщиком-капиталистом существовали как свободные отношения. Но в условиях монополистического капитализма (империализма), когда банковская монополия предоставляет промышленной монополии крупный кредит и на длительный срок, банк в целях собственной безопасности заинтересован в детальном ознакомлении с состоянием дел заемщика и в определенном контроле над его экономической деятельностью. Монопольное положение крупного банка дает ему возможность при кредитовании бизнеса требовать права контроля над использованием предоставленной ссуды.

При империализме (монополистическом капитализме) банки становятся универсальными кредитными организациями. Банковская прибыль – это не конечная их цель. Владея и распоряжаясь громадными финансовыми средствами, они вкладывают значительную часть своих капиталов в промышленность, т.е. в реальный сектор экономики. Банки скупают акции промышленных предприятий, предоставляя им ссуды под залог ценных бумаг; участвуют в выпуске и размещении промышленными предприятиями новых ценных

бумаг, в организации новых промышленных акционерных обществ, в реорганизации промышленных предприятий в акционерные общества и проч.

Инвестиционная деятельность банков начинает расти быстрыми темпами, значительно опережая объем классических банковских операций. Становясь учредителями, соучредителями промышленных компаний, а также – членами Совета Директоров акционерных обществ, банковские монополии получают не только эмиссионную прибыль, но и учредительскую прибыль. Они становятся собственниками значительных пакетов ценных бумаг, а иногда и контрольных пакетов. Все эти действия приводят к одному результату – крупнейшие банки не только монополизуют денежные капиталы, но и устанавливают свой контроль над колоссальной массой средств производства. Тем самым, оставаясь центрами капиталистического кредита, эти банки выходят в своей деятельности за рамки чистого кредитования или оказания определенного набора банковских услуг, они целенаправленно превращаются в прямых и непосредственных участников процесса производства, а также в совладельцев промышленных предприятий.

Но промышленный капитал в лице промышленных монополий также заинтересован в расширении своих сфер влияния и поиске новых источников получения прибыли. В условиях монополистического капитализма происходит встречный процесс – внедрение промышленных монополий в банковское дело: промышленные компании приобретают акции крупнейших банков и открывают собственные банки, тем самым они получают часть банковской прибыли, гарантируют себе более выгодные условия кредитования. Подобные действия полностью соответствуют природе и сущности капитала – поиск новых способов и средств увеличения прибыли, с одной стороны, и всеобщее снижение рисков и выживание в жесткой конкурентной борьбе, с другой стороны.

Таким образом, тесное переплетение интересов, слияние и сращивание промышленного капитала и монополистического банковского капитала позволяет установить промышленным и банковским монополистическим компаниям общий контроль над решающей массой экономических ресурсов.

Сращивание промышленных и банковских монополий положило начало образованию финансового капитала, который, по словам В.И. Ленина, «есть банковский капитал монополистически немногих крупнейших банков, слившийся с капиталом монополистических союзов промышленников...»¹.

Капитал в обеих формах сконцентрирован в руках крупнейших собственников капитала – финансистов, которые распространили свое влияние на все сферы экономики: промышленность, сельское хозяйство, транспорт,

¹ Ленин В.И. Империализм как высшая стадия капитализма. Полн. собр. соч.. т.27. С. 386.

торговля, банковское дело, страховые компании и т.д., тем самым происходит процесс присвоения прибыли во всех ее видах и прибавочной стоимости во всех ее формах. Процесс возникновения финансового капитала и анализ его сущности наиболее масштабно в трудах английского ученого Д. Гобсона, австрийского социал-демократа Р. Гильфердинга, а значительный вклад внес В.И. Ленин.

Появление финансового капитала привело к образованию особой верхушки класса крупнейших капиталистов – финансовой олигархии («олигархия» – греч., означает власть немногих) – это небольшая группа наиболее богатых монополистов собственников крупнейших капиталов, внедренных в разнообразные отрасли экономики. В каждой стране, где в экономике присутствуют крупные монополистические образования в реальном и фиктивном секторе экономики, такие группы насчитывают несколько десятков семей. В мировой истории наиболее известными представителями финансового капитала являются семейства Рокфеллеров, Морганов, Дюпонов, Ротшильдов, Фордов и некоторые другие.

Господство финансовой олигархии означает, что действительными правителями при империализме являются немногие по количеству руководители финансового капитала. В каждой капиталистической стране они составляют тесную группу людей и семейств, между которыми устанавливаются деловые и личные связи. Конкретной формой господства финансовой олигархии является финансовая группа. Последняя включает в себя головной банк, несколько второстепенных банков, страховые общества, инвестиционные тресты, промышленные и торговые монополии. Финансовая группа представляет собой длительное соглашение между магнатами финансового капитала с целью получения монопольных прибылей.

В отличие от монополий, которые имеют свой баланс и органы управления, финансовые группы не оформлены юридическими соглашениями и связь между участниками финансовой группы устанавливается на основе финансового контроля головной монополии над большим числом компаний различных отраслей экономики. Между финансовыми группами ведется жесткая конкурентная борьба, что вызывает постоянное изменение соотношения сил между ними.

Наличие в стране нескольких финансовых групп, которые подчиняют своему влиянию все большее число предприятий и учреждений различных отраслей производства и обращения, создает возможность для небольшого числа финансовых магнатов бесконтрольно распоряжаться всей экономикой капиталистических стран.

Финансовая олигархия в современных ведущих в экономическом отношении странах немногочисленна и составляет 1–2% всего населения, но, об-

ладая огромными капиталами, она сосредоточивает до 70% совокупного богатства этих стран.

Финансовая олигархия осуществляет свое экономическое господство и увеличивает свои богатства с помощью целого ряда методов.

Во-первых, посредством системы участия. Суть ее заключается в том, что крупный финансовый делец или группа дельцов держат в своих руках основное акционерное общество. Это «общество–мать», владея контрольными пакетами акций, господствует над зависимыми от него «дочерними обществами», которые таким же способом распоряжаются в «обществах–внуках». Так, например, в США личный капитал семейства Рокфеллеров (примерно в 400 млрд. долл.) позволяет им распоряжаться всей суммой капитала возглавляемой ими финансовой группы, равной 1250 млрд. долл.

Обогащение финансовых магнатов осуществляется путем использования не только собственного капитала, но и контроля над огромным чужим капиталом. Система участия создает пирамиды, на вершине которых стоят крупнейшие воротилы капитала, осуществляющие господство над отраслями экономики.

По мере развития финансового капитала происходит совершенствование системы участия, в результате чего разрыв между суммой капитала, над которым финансовая олигархия устанавливает контроль, и собственным капиталом финансовой олигархии все время возрастает. Это достигается уменьшением контрольного пакета акций путем распространения их среди сотен тысяч мелких держателей, которые не имеют возможности являться на общие собрания акционеров и не могут решать дела данного акционерного общества. Так, в результате проведения такой политики контрольным пакетом одной из крупнейших в мире монополий «*American Telephone and Telegraph – АТТ*» является всего 1 % акций¹.

Система участия, во-первых, дает финансовой олигархии большие преимущества при проведении рискованных операций для извлечения монопольных прибылей, при которых вся ответственность ложится на формально самостоятельные дочерние монополии.

Во-вторых, для осуществления своего господства финансовая олигархия использует также и такие методы, как дифференциацию акций (привилегированные, многоголосые), которая ставит в невыгодные условия большую часть акционеров и создает условия для господства финансовой олигархии.

¹ Была поглощена в 2005 г. корпорацией «SBC Communications», ставшей крупнейшей коммуникационной компанией США. По итогам 2016 г. рыночная стоимость компании оценивалась в 163,8 млрд. долл., чистая прибыль составила 13,3 млрд. долл., численность сотрудников – 268,5 тыс. чел.

В-третьих, наряду с контролем над чужими капиталами финансовая олигархия осуществляет и прямое присвоение чужих капиталов путем биржевой игры и спекуляции. Финансовая олигархия всегда более осведомлена о конъюнктуре, политических перспективах, о положении дел в производстве и на рынке, что и позволяет ей играть на биржах на повышение или понижение курса ценных бумаг. Торговля ценными бумагами считается самой доходной статьей в деятельности финансовой олигархии.

В-четвертых, широко используется финансовой олигархией система депонирования акций, когда клиенты банков передают их руководителям право предъявлять депонированные в них акции на общие собрания акционеров и участвовать в голосовании.

В-пятых, большую роль в обогащении финансовой олигархии играет учредительство, позволяющее не только контролировать вновь созданные акционерные предприятия, но и извлекать огромную учредительскую прибыль.

Наконец, обогащение финансовой олигархии осуществляется за счет использования экономической и политической силы государства, которое в современных условиях становится «комитетом» по управлению делами монополистической буржуазии.

В свою очередь, финансовая олигархия использует государство для подавления забастовочного движения, преследования прогрессивных организаций. Личная уния финансовой олигархии с правительством создает ей возможность перераспределять национальный доход в своих интересах за счет повышения налогов на трудовые доходы и дальнейшего использования этих средств монополиями через систему государственных заказов, субсидий, субвенций и т. д.

Финансовая олигархия присваивает огромную долю национального богатства. Это вызывает обострение социальных конфликтов, возникновение социально-политических кризисов в развитых капиталистических странах и отражает в современных условиях не только рост противоречия между трудом и капиталом, но и углубление антагонизма между интересами подавляющего большинства нации и финансовой олигархии.

Бесконтрольно хозяйничая в капиталистическом обществе, финансовая олигархия – этот поистине финансовый спрут – наживает огромные богатства за счет миллионов людей.

Организационной формой финансового капитала выступают финансово-промышленные группы (ФПГ), являющиеся объединением промышленных, банковских, торговых, транспортных компаний, предприятий связи и сферы услуг, которые находятся под контролем одного или нескольких, связанных между собой крупнейших финансистов. В центре ФПГ – головное предприя-

тие, им может быть как крупный банк, так и промышленная корпорация, страховая или холдинговая компания. В состав ФПГ входит огромное количество разноотраслевых предприятий, технологически никак не связанных, все они связаны друг с другом различными каналами и связями. Состав ФПГ со временем может измениться.

В ходе осуществления рыночных реформ в России тоже возникли финансово-промышленные группы, но главное их отличие от мировых ФПГ – характер возникновения. Если на Западе такие компании являются результатом эволюционного развития капиталистического способа производства и их появление – это закономерный итог, то в России они возникли по распоряжению президента и правительства страны.

27.3. ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ

Финансовый капитал характеризуется повышенной подвижностью, гибкостью и безразличием к сфере своего приложения, при условии достижения максимальной прибыли. По этому поводу В.И. Ленин писал, что «финансовый капитал в буквальном, можно сказать, смысле слова раскидывает свои сети на все страны мира»¹.

Одним из основных экономических признаков монополистического капитализма является вывоз капитала. Если для домонополистического капитализма, с полным господством свободной конкуренции, типичен был вывоз товаров. Для новейшего капитализма, с господством монополий, типичным стал вывоз капитала.

Вывоз капитала не означает прекращения вывоза товаров, а, наоборот, расширяет возможности внешней торговли. Однако вывоз капитала и товаров следует различать. При экспорте товаров прибавочная стоимость создается трудом рабочего класса одной страны, а реализуется в другой. Продав товар, владелец теряет право собственности на него, а покупатель приобретает такое право. Вывезенный же капитал будет длительное время выжимать прибавочную стоимость из населения той страны, куда он импортирован. К тому же этот капитал может использоваться и непроизводительно. Тем не менее страна-экспортер получает извне постоянный приток прибавочной стоимости или необходимого продукта в виде процента по займам или прибылей от зарубежных инвестиций.

Капитал вывозился и в эпоху домонополистического капитализма, однако этот процесс в то время не получил широкого распространения. Вывозить капитал могли немногие страны, да и для применения его за границей далеко не везде существовали необходимые условия.

¹ Ленин В.И. Империализм как высшая стадия капитализма. Полн. собр. соч., т.27 С. 363.

В эпоху свободной конкуренции капитал искал выгодные рынки, вывозил товары за границу. Но в условиях монополистического капитала выход монополии за пределы национального рынка выражается, прежде всего, в вывозе капитала.

Еще до появления монополий в эпоху первоначального накопления капитала. В XVI –XVII вв. банкиры Венеции предоставляли крупные денежные суммы промышленникам и торговцам Голландии, которая впоследствии предоставляла не менее крупные капиталы Англии, а она далее вывозила капитал в Америку. К. Маркс по этому поводу писал: «Многие непомнящие родства капиталы, функционировавшие в Соединенных Штатах, представляют собой лишь вчера капитализированную в Англии кровь детей»¹.

Но только в результате монополистической концентрации производства и банковской сферы, их сращивания, взаимопроникновения и взаимопереплетения, и образования на базе этого финансового капитала вывоз капитала становится необходимой и неотъемлемой чертой капитализма, одним из базовых признаков империализма.

Возможность для вывоза капитала возникла тогда, когда капиталистические отношения в какой-то степени охватили отсталые и зависимые страны, образовался мировой капиталистический рынок, появились развитые средства сообщения, проведены или начаты главные линии железных дорог, обеспечены элементарные условия развития промышленности.

Необходимость вывоза капитала обусловлена образованием и развитием монополий. Условием поддержания цен на монопольно высоком уровне является искусственное ограничение производства товаров и приложения капитала в данной отрасли. Это неизбежно ведет к образованию относительного «избытка» капитала.

Вывоз капитала означает вывоз за границу стоимости с целью получения более высокой прибавочной стоимости.

При монополистическом капитализме экспорт капитала становится одним из главных средств внешнеэкономической экспансии империалистических государств, завоевания рынков сбыта, источников сырья, порабощения многих народов и государств.

В ранний период империализма капитал чаще всего вывозился в экономически отсталые страны, где прибыль обычно высока, ибо капиталов мало, цена земли сравнительно невелика, заработная плата низка, сырье дешево.

Капитал вывозится также и в развитые капиталистические государства. Буржуазия этих стран рассматривает иностранные инвестиции как эффективный ускоритель экономического развития и как фактор повышения кон-

¹ Маркс К. Капитал. Соч., т. 23. М., 1985. С.766.

курентоспособности отечественных товаров. Иностранные инвестиции дают возможность без дополнительных затрат перенимать и внедрять новейшие достижения науки и техники других стран.

Вывоз капитала может быть продиктован не только экономическими, но и политическими, а также военно-стратегическими соображениями. Например, американские государственные кредиты и субсидии по «плану Маршалла» после Второй мировой войны призваны были укрепить капитализм в странах Западной Европы и усилить американское влияние на экономику этих государств.

Если развитые капиталистические страны выступают одновременно и экспортерами и импортерами капитала, то развивающиеся государства являются только импортерами, что усиливает их зависимость от индустриальной части капиталистического мира.

Вывоз капитала является средством борьбы за рынки сбыта и сферы влияния в других странах. Объем и направление внешней торговли непосредственно связаны с вывозом капитала.

Вывоз капитала за границу становится средством поощрения вывоза товаров за границу. Это достигается следующим образом. Действующие за границей предприятия покупают товары своей собственной страны как для использования в процессе производства (сырье, полуфабрикаты), так и для перепродажи на внешних рынках. Страна, получающая заем, обязана часть его израсходовать на покупку товаров в стране-экспортере. Так, каждый миллион американских долларов, предоставленный в виде помощи другим странам, увеличивает товарный экспорт примерно на такую же сумму. Основная масса товаров, производимых заграничными предприятиями обрабатывающей промышленности, сбывается на местных рынках.

Капитал вывозится в форме функционирующего, во-первых, и ссудного, во-вторых. Вывоз функционирующего капитала имеет место в том случае, если за границей основываются различного рода предприятия (промышленные, транспортные, торговые, кредитно-финансовые, коммунальные и др.) или скупаются акции действующих предприятий.

Вывоз функционирующего капитала осуществляется в виде прямых или портфельных инвестиций. Прямые инвестиции позволяют контролировать деятельность предприятий, портфельные такого права не дают. Промышленные и банковские монополии предпочитают прямые инвестиции, поскольку последние позволяют получать прибыль напрямую от эксплуатации наемного труда других стран.

Портфельные инвестиции приносят только дивиденды.

Вывоз ссудного капитала осуществляется в виде внешних займов. Займы предоставляются на определенное время, по истечении которого их необхо-

димо возратить с процентом. Займы по своему назначению могут носить производительный характер, если они используются в отраслях материального производства и развития инфраструктуры. или непроизводительный, когда на эти средства ведутся войны, содержится государственный аппарат и т. д.

Различия между вывозом функционирующего и ссудного капитала имеют настолько существенное значение, что в известной мере характеризуют империализм в той или иной стране. В Англии вывоз капитала теснее всего был связан с колониями. Это дало основание назвать английский империализм колониальным. Франция же вывозила капитал главным образом в ссудной форме. Поэтому французский империализм назван ростовщическим.

По признаку собственности экспортируемый капитал подразделяется на частный и государственный. Если частники при вывозе капитала руководствуются коммерческими соображениями, стремятся получить как можно более высокую норму прибыли, то при вывозе государственного капитала определяющую роль играют политические мотивы, во главу угла ставится задача спасения капиталистического строя от кризисных явлений. Государственный капитал вывозится посредством долгосрочных и краткосрочных кредитов, субсидий, технической «помощи». Экспорт государственного капитала осуществляется или непосредственно из одной страны в другую, или через международные кредитно-финансовые организации.

Раньше сила монополий определялась размерами сырьевых ресурсов. Научно-техническая революция привела к тому, что на единицу готовой продукции в настоящее время расходуется сырья (по стоимости) в 4–5 раз меньше, чем в середине 1950-х гг. Появились заменители естественного сырья, что несколько ослабило борьбу за сырьевые источники, кроме таких, как нефть, благородные металлы и т. п. Центр конкурентной борьбы переместился в область науки и техники, что потребовало больших средств для их развития. Далеко не всегда такие капиталы могли найти монополии внутри своих стран.

Научно-техническая революция вызвала широкое развитие новейших отраслей, которые дают дефицитную продукцию и обеспечивают высокую норму прибыли. Вот почему импортируемый в развитые страны капитал сосредоточивается в отраслях обрабатывающей промышленности.

Привлекает также частный капитал в развитые страны относительная политическая стабильность, резервы квалифицированной рабочей силы, довольно емкий внутренний рынок, который расширяется вследствие повышения покупательной способности населения.

Вывоз капитала оказывает отрицательное влияние на развитие многих отраслей экономики стран-экспортеров. ухудшает состояние платежных балансов. Поэтому ни одно современное развитое государство не может огра-

ничиться только экспортом капитала. Изъятая из процесса воспроизводства часть стоимости должна быть заполнена привлечением иностранных средств. На этой объективной основе усиливается взаимный обмен капиталами.

Вывоз капитала для стран-импортеров означает более быстрое развитие производительных сил.

Часто экономическая мысль пытается представить вывоз капитала в виде благодеяния для экономически слаборазвитых стран. Однако разрыв в уровне экономического развития между империалистическими и слаборазвитыми странами не сокращается, а увеличивается. Цель вывоза капитала состоит в извлечении монопольной прибыли, а не в оказании действительной помощи слаборазвитым странам.

Между империалистическими странами, вывозящими капитал, ведется непрерывная борьба за сферы влияния. Каждая из них стремится найти для своего капитала более прибыльное поприще и применить все средства для вытеснения конкурентов. В настоящее время активное участие в экспорте капитала принимают Великобритания, Германия, Япония, Италия. Противоречия между империалистическими государствами продолжают обостряться. Этот факт подчеркивают обострившиеся противоречия между ЕС и США по поводу новой порции антироссийских санкций, принятых Конгрессом США 26 июля 2017 г.

XX в. продемонстрировал бурный рост международных экономических отношений, который связан с различиями в наделенности отдельных стран ресурсами, необходимыми для производства товаров и услуг. Поэтому масштабируется процесс интернационализации хозяйственной жизни, выражающийся в усилении участия стран в мировом хозяйстве. Уровень транснационализации национальных экономик растет в послевоенные годы благодаря активности транснациональных корпораций (ТНК).

Как было уже отмечено, международные монополии – не новое явление в мировой экономике. Первоначально транснациональный капитал складывался в добывающей промышленности и это понятно. Так как индустриально развитым странам требовалось все большие объемы сырья и в зоны их влияния включаются значительное число стран, которые были фактически колонизированы вначале политическими методами или просто захвачены, затем – экономическими.

После второй мировой войны в международное разделение труда активно включаются и предприятия обрабатывающей промышленности. Национальные компании превратившись в транснациональные рассредоточивают по всему миру свои подразделения, делегируют множество своих функций филиалам и менее крупным компаниям, поглощенным или слившимися с головными структурами. И весь этот огромный «организм» работает в рамках

единой стратегии, позволяющей из года в год наращивать экономический потенциал.

Развитию транснационального капитала способствует все большее распространение стратегических альянсов между компаниями разных стран. Существуют различные виды таких альянсов, от сравнительно узких объединений до частичного или полного сращивания их участников. Примерами стратегических альянсов, в частности в автомобильной промышленности, являются альянсы японской «Toyota» и американской «General Motors», немецкого «Volkswagen» и американского «Ford», в электронике – немецких фирм «Siemens» и «Bosch», в компьютерном бизнесе – американских компаний «Intel» и «IBM».

Влияние транснационального капитала на слаборазвитые страны неоднозначно. Положительное влияние сводится к следующему:

- распространение достижений НТП на периферийную зону мирового хозяйства;
- выделение денежных и технических средств для модернизации местных отраслей промышленности;
- создание новых рабочих мест и повышение уровня занятости местного населения;
- более высокий уровень заработной платы и социального обеспечения занятых в филиалах международных корпораций;
- повышение квалификации национальных кадров, так называемый «обучающий эффект»;
- включение местных производителей в процессы международного разделения труда.

К отрицательным последствиям присутствия международного капитала в развивающихся странах можно отнести:

- проникновение в отрасли, связанные с национальной безопасностью, и оказание влияния на них развитие.
- неконтролируемые свободные перемещения капитала ТНК подрывает стабильность национальных валют.
- создают сильную конкуренцию местным компаниям, подавляют местные компании, не давая им возможности развиваться
- защищая свои интересы, оказывает экономическое и политическое давление на страны как импортирующие, так и экспортирующие капитал.
- в значительной мере изменяет специализацию производства в стране импортере капитала.
- установление монопольных цен;
- нарушение государственных законов страны присутствия в виде укрытия доходов от налогообложения;

–загрязнение своим производством окружающей среды в стране присутствия;

– дестабилизацию ситуации на рынке труда за счет того, что заработная плата работников филиалов транснациональных корпораций превышает заработную плату работников местных фирм.

Во второй половине XX в. постепенно появляются и укрепляют свое политическое и экономическое влияние глобальный транснациональный капитал и транснациональные компании. Их отличительными чертами являются:

А) планетарное видение рынков и осуществление конкуренции в мировом масштабе;

Б) раздел мировых рынков с немногими такими же глобальными ТНК;

В) координация действий своих филиалов на основе новых информационных технологий;

Г) гибкая организация каждого отдельного производственного узла;

Д) адаптивность структуры корпорации, единообразная организация бухгалтерского учета и аудита;

Е) объединение своих филиалов, заводов и совместных предприятий;

Ж) единую международную сеть управления, которая, в свою очередь, интегрирована с другими сетями ТНК;

З) осуществление экономического и политического влияния на государства, в которых действуют ТНК.

Таким образом, стратегия их характеризуется инновационной агрессивностью и динамизмом, отходом от одноотраслевой структуры, постоянным совершенствованием внутрикорпоративной структуры, нацеленностью на завоевание уже не отдельных сегментов рынка, а ключевых мирохозяйственных позиций в производстве и реализации продукции. К настоящему времени уже в основном сложилась такая система мироустройства, при которых ТНК контролируют до половины мирового промышленного производства, 63% внешней торговли, а также примерно 415 патентов и лицензий на новую технику, технологии и «ноу-хау». Под контролем ТНК находится 90% мирового рынка пшеницы, кофе, кукурузы, лесоматериалов, табака, джута и железной руды, 85% рынка меди и бокситов, 80% – чая и олова, 75% – бананов, натурального каучука и сырой нефти. Половина экспортных операций США осуществляется американскими и иностранными ТНК. В Великобритании их доля достигает 80%, а в Сингапуре – 90%. Большая часть платежей, связанных с трансфертом новых технологий, осуществляется внутри ТНК: в США их доля составляет 80%, а в Великобритании – 90%.¹

¹ Василевский Т.Л., Налевьева М.А. Транснациональных корпораций в мировом хозяйстве // Российский экономический журнал. 2013. № 2

Процесс формирования собственного транснационального капитала и транснациональных компаний не миновал и Россию. Особенностью данного процесса, видимо, является сращивание государства с крупным российским бизнесом и присутствие государства в собственности данных компаний зачастую как владельца контрольного пакета акций. Следовательно, проведение значительных финансовых операций данными компаниями проходило только после одобрения государственными структурами.

«В то время как западные компании ввозили капитал в Россию, отечественные его вывозили. Приток средств на счета российских корпораций способствовал их стремительному росту. Пока иностранный капитал стремился в Россию, дабы закрепиться на растущем внутреннем рынке, отечественные компании предпочитали инвестировать средства за рубежом. Причина состояла, разумеется, не в недостатке патриотизма, а в самой структуре их бизнеса. Действуя преимущественно в сырьевом секторе, они не имели ни опыта, ни кадров, ни технологий для производства товаров на внутренний рынок (всем этим обладали лишь западные фирмы). Зато у них были свободные финансовые ресурсы, превращавшие их в серьезных игроков на мировом рынке капитала. Поэтому экономический рост не означал прекращения оттока капитала за рубеж. Только природа этого движения изменилась. Если в 1990-е гг. разбогатевшие предприниматели бессистемно выводили деньги на оффшорные счета, то к середине 2000-х гг. мы видим систематическое приобретение отечественными корпорациями иностранных предприятий. Лидерами этого движения стали «Газпром», «Лукойл», «Альфа-груп» и «Норильский никель», за ними потянулись и менее заметные компании.

Центральные СМИ писали, что «начался процесс консолидации активов и укрупнения бизнеса, причем за счет не только отечественных, но и зарубежных компаний». Лидером в этом движении выступил нефтяной концерн «Лукойл», который уже в середине 1990-х гг. начал инвестировать средства в Египте и Казахстане. В 1998 г. компания получила контроль над нефтеперерабатывающим комплексом «Петротел» в Румынии, затем такой же комплекс в Одессе на Украине и в болгарском Бургасе. К 2000 г. в руках «Лукойла» оказалась компания «*Getty Petroleum Marketing*», занимающаяся сбытом нефтепродуктов в США, а американская глубинка наполнилась бензоколонками, украшенными эмблемой российского концерна. Деньги вкладывались в Колумбии и Иране, Сербии и Узбекистане. Российские экономические СМИ писали, что западный транснациональный бизнес стал рассматривать «Лукойл» в качестве «равного себе игрока»¹

¹ Казарлицкий Б. Периферийная империя: циклы российской истории. //URL// [https://www.e-reading.club/chapter.php/1012824/138/Kagarlickiy - Periferiynaya_imperiya_cikly_russkoy_istorii.html#_ftn840](https://www.e-reading.club/chapter.php/1012824/138/Kagarlickiy_-_Periferiynaya_imperiya_cikly_russkoy_istorii.html#_ftn840)

Современные исследователи полагают, что в мировой экономике происходит дальнейшее усложнение системы связей между ТНК в форме образования международных корпоративных альянсов. Их цель – развивать и продвигать на рынки новые технологии, используя сравнительные преимущества филиалов в разных странах. Подобные альянсы стали своего рода адаптацией к усилению конкуренции на мировом рынке, они дают возможность объединить усилия в технологической сфере, снизить риск при совместном инвестировании в крупные проекты.

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

1. Монополистический капитализм
 - понятие и сущность;
 - основные признаки;
 - монопольное ценообразование;
 - основной закон капитализма в условиях монополизма;
 - основные противоречия эпохи монополизма.
2. Финансово-промышленная олигархия
 - понятие олигархии;
 - условия образования банковского монополизма;
 - взаимный процесс сращивания банков и промышленного производства;
 - понятие финансового капитала и его признаки;
 - финансово-промышленная группа.
3. Транснациональный капитал и мировая экономика
 - система международного господства финансового капитала;
 - причины возникновения и теоретические концепции ТНК;
 - источники эффективной деятельности ТНК по сравнению с национальными компаниями;
 - основные организационные формы ТНК;
 - особенности современной стратегии ТНК.

Рекомендуемая литература

- Ленин В.И.* Империализм как высшая стадия капитализма. М., 1980.
- Маркс К.* Капитал. Собр. соч., Т.23. М., 1975.
- Мировая экономика: Учебник / под ред. проф. А.С. Булатова. М., 2015.
- Иохин, В. Я.* Экономическая теория: учебник для академического бакалавриата / В. Я. Иохин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2017.
- Лобачева, Е. Н.* Экономическая теория: учебник для бакалавров / Е. Н. Лобачева; под ред. Е. Н. Лобачевой –. 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2017.
- Маховикова, Г. А.* Экономическая теория: учебник и практикум для академического бакалавриата / Г. А. Маховикова, Г. М. Гукасян, В. В. Амосова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2017.

Экономическая теория: учебник и практикум для академического бакалавриата / С. А. Толкачев [и др.]; под ред. С. А. Толкачева. – М.: Юрайт, 2017.

Темы рефератов и докладов

1. Международные стратегические альянсы.
2. Особенности современной стратегии ТНК (на примере мировых компаний)
3. Деятельность ТНК в России
4. Географическая направленность и специализация деятельности иностранных ТНК в России.
5. Российские ТНК.

Термины и понятия

Монополистический капитализм	Зарубежный филиал ТНК
Олигархия	Организационные формы ТНК
Финансовый капитал	Международный стратегический альянс
Финансово-промышленная олигархия	Транснациональная финансово-промышленная группа
Транснациональные корпорации	Головная компания
Транснациональный капитал	Личная уния
Вывоз капитала	Система участия
Избыточный капитал	Международное разделение труда
Интернационализация производства	
Финансово-промышленная группа	
Международный стратегический альянс	

Контрольные вопросы и задания

1. Каковы основные экономические признаки империализма (монополистического капитализма)?
2. В чем заключаются главные черты и требования основного экономического закона монополистического капитализма?
3. Какова структура монопольной цены?
4. Назовите основные противоречия современного монополистического капитализма.
5. Что такое избыточный капитал и в каких трех формах он существует?
6. Как происходит процесс сращивания банковского и промышленного капитала?
7. В чем разница между финансовым капиталом и финансовой олигархией?
8. Назовите основные отличия теоретических концепций возникновения ТНК.
9. Каковы основные преимущества ТНК перед компаниями, ориентированными только на один рынок?
10. От каких факторов зависит выбор принципов построения структуры управления ТНК?
11. Что такое международное стратегическое партнерство (альянс)?
12. Почему увеличивается количество российских ТНК?

13. Капитал монополии – 500 млн. долл. Средняя норма прибыли – 5%. Определите общую прибыль монополии, если за счет монополизации технического прогресса она дополнительно получает 15 млн. долл. и 10 млн. долл. ей обеспечивает монополизация производства и сбыта продукции. Какова структура монопольной прибыли?

14. Головная компания, вложив 100 ден. ед. приобрела контрольные пакеты акций двух предприятий с активами 200 ден. ед. и 300 ден. ед. В свою очередь эти предприятия контролируют по пяти компаний с капиталом 150 ден. ед. каждая. Каково соотношение между размерами собственного и контролируемого компанией капитала? Как называется этот метод господства финансовой олигархии? Какие выгоды он ей дает?

15. Один из крупных российских банков создал дочернюю инвестиционную компанию, распределив ее акционерный капитал следующим образом: 1900 тыс. акций, не дающих права голоса, по 27 руб., 100 тыс. акций, дающих право голоса, по 25 руб. Учредительная прибыль банка составила 3800 тыс. руб. Рассчитайте, на какую сумму банк должен приобрести акции, чтобы обеспечить себе контроль над дочерним предприятием, если допустить, что контроль обеспечивается $1/3$ голосов. Сопоставьте контрольный пакет акций, контролируемый капитал и учредительную прибыль.

28. ИСТОРИЧЕСКОЕ МЕСТО МОНОПОЛИСТИЧЕСКОГО КАПИТАЛИЗМА

В отличие от монополий, складывающихся на национальном рынке одной страны, международные монополии представляют собой объединение предприятий, действующих в нескольких странах. Международные монополии реализуют свои стратегии в процессе эксплуатации преимуществ, обусловленных высоким уровнем концентрации капитала и производства не только на внутреннем, но и на внешнем рынке.

Основные вопросы темы

1. Колониальная система хозяйствования: колониализм и экономическая экспансия.
2. Государство и монополии.
3. Неустойчивость капиталистической системы хозяйствования: циклы и кризисы.

28.1. КОЛОНИАЛЬНАЯ СИСТЕМА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ: КОЛОНИАЛИЗМ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭКСПАНСИЯ

Окончание Второй мировой войны создало благоприятную обстановку для завоевания политической независимости вчерашними колониями и полуколониями. Этот факт предопределил необратимый характер развала колониальных империй. Безрезультатными оказались попытки их сохранения путем военных действий в Индонезии, Сирии, странах Индокитая, в Индии, Бирме и ряде других бывших колоний.

Крушение колониальных империй вызвало существенную трансформацию форм и методов империалистической эксплуатации народов развивающихся стран. Были ликвидированы формы внеэкономического принуждения, отпала возможность прямого колониального грабежа.

Борьбе развивающихся стран за экономический и социальный прогресс капиталистическая система хозяйствования противопоставляет неоколониализм.

Неоколониализм – это совокупность политических, экономических, военных, идеологических мероприятий, выработанных империализмом в условиях краха колониальной системы.

В экономическом плане неоколониализм представляет собой совокупность методов воспроизводства экономической зависимости развивающихся стран от центров мирового капитализма. Неоколониализм не исключает и прямого насилия, вплоть до использования вооруженного вмешательства в дела отдельных государств. Соответственно формы неоколониализма, т. е.

его внешние проявления, можно подразделить на экономические, политические, идеологические и военные.

Цели неокOLONиализма состоят в том, чтобы с помощью системы мер экономического, политического, идеологического и военного характера сохранить и упрочить зависимость развивающихся стран от империалистических государств.

В этих условиях особое значение в воспроизводстве отношений зависимости приобретают экономические методы, реализующиеся через механизм функционирования мирового капиталистического хозяйства: вывоз капитала, международную торговлю (неэквивалентный обмен), международные кредитные отношения, международную миграцию рабочей силы и т.д.

В основе системы эксплуатации развивающихся стран, осуществляемой империализмом с помощью экономических форм, лежит неокOLONиальное разделение труда. Значительная часть развивающихся стран продолжает еще, как и в колониальную эпоху, играть роль сырьевых придатков стран развитого капитализма. Вместе с тем определенная часть стран эволюционирует по пути «зависимой индустриализации». Сырьевая направленность их экономик обеспечивается таким развитием обрабатывающей промышленности, при котором эти страны превращаются в производителей и поставщиков на мировой рынок промышленной продукции «вчерашнего дня». Международное капиталистическое разделение труда перестраивается в интересах монополистического капитала таким образом, что на некоторую часть развивающихся стран перекладывается промышленное производство, сравнительно слабо связанное с современными достижениями науки и техники. Это превращает данные страны в индустриальные придатки промышленно развитых капиталистических государств.

Общность империалистических интересов по эксплуатации развивающихся стран способствовала возникновению такого явления, как коллективный неокOLONиализм. Он представляет собой совместную неокOLONиальную деятельность развитых капиталистических государств и проявляется в различных организационных формах. Это, например, мероприятия, проводимые в отношении развивающихся стран по линии Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), в которую входят все развитые капиталистические страны. Другая форма – это особые отношения с более чем 60 развивающимися странами, реализующиеся по линии Европейского сообщества (ЕС).

Коллективный неокOLONиализм отчетливо проявляется в кредитно-финансовой сфере. Здесь решающую роль играют международные и региональные финансово-кредитные институты. Среди них Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Международный валютный фонд (МВФ),

Европейский инвестиционный банк (ЕИБ) и др. Эти институты, выступающие как «политически нейтральные организации», свои кредитные операции в развивающихся странах осуществляют в целях проникновения иностранного частномонополистического капитала в экономику последних.

С коллективным неокOLONIALИЗМОМ смыкается так называемая «помощь развитию». Она выражается в экспорте государственного капитала в развивавшиеся страны и отражает стратегические цели экономической экспансии. «Помощь развитию» воплощается в передаче развивающимся странам технической и финансовой помощи, низкопроцентных и беспроцентных займов, субсидий, даров на многосторонней или двусторонней основе.

Она преследует главным образом политические интересы – сохранение развивающихся стран на орбите влияния центров капитализма. Вместе с тем она ставит своей задачей стимулирование частнокапиталистических отношений и создание благоприятных условий для экспансии иностранного монополистического капитала.

Характерной в этом плане является деятельность созданной в 2004 г. «*Millennium Challenge Corporation*» (США). Она предоставляет экономическую помощь развивающимся странам в виде грантов при условии, что те продемонстрируют своей политикой собственное стремление к экономическому росту, а именно: открытость зарубежным инвестициям, главенство закона, неприкосновенность частной собственности, усовершенствуют систему государственного управления, победят или существенно снизят коррупцию, направят зарубежную помощь на нужды населения, а не элит. К настоящему моменту грантами корпорации воспользовались 14 стран, среди них Армения и Монголия, на общую сумму в 4,5 млрд. долл. Общий же мировой объем помощи развитию превышает 300 млрд. долл.

Решающая роль в воспроизводстве отношений зависимости и эксплуатации развивающихся стран принадлежит частномонополистическому капиталу, прежде всего транснациональным промышленным и банковским монополиям. Транснациональный монополистический капитал – ударная сила неокOLONIALИЗМА.

О темпах развития мирового финансового рынка свидетельствуют такие цифры: за последние 20 лет ежедневный объем соглашений на мировых валютных рынках увеличился с 1 млрд. долл. до 1200 млрд. долл., то есть в 1200 раз, тогда как объем мировой торговли – всего лишь на 50%. Общий объем реализации 200 крупнейших ТНК составляет более 40% мирового валового внутреннего продукта. На ТНК приходится до 90% экспорта капитала в форме прямых инвестиций.

ТНК контролируют существенную часть промышленного производства развивающихся стран, подавляющую часть внешней и значительную долю

внутренней торговли, оказывают противодействие развитию государственного сектора экономики, препятствуют проведению прогрессивных социально-экономических преобразований. Возрастающий перевод прибылей, дивидендов, лицензионных сборов, менеджерских гонораров и т. п. в штаб-квартиры ТНК ведет к колоссальной утечке средств из развивающихся стран, так необходимых для развития национальной экономики. Например, за 2007–2016 гг. прибыли, переводимые корпорациями США из развивающихся стран, превысили вложения более чем в 8 раз.

Масштабное развитие ТНК наращивает свои темпы, они претендуют на завоевание большей части производств, рынков продукции и сырья.

Усиление экспансии транснациональных монополий привело к резкому увеличению потерь развивающихся стран в сфере мировой торговли. Экспорт развивающихся стран находится в сильной зависимости от конъюнктуры мирового рынка. В то же время исключительно велика зависимость процесса расширенного воспроизводства в развивающихся странах от импорта машин и оборудования. Эксплуататорский характер мировой капиталистической торговли находит свое выражение в неэквивалентном обмене, когда цены на товары, экспортируемые развивающимися странами, имеют тенденцию к снижению, а цены на импортируемые ими товары, наоборот, к росту. Поэтому в обмен на одно и то же количество своих товаров развивающиеся страны получают все уменьшающееся количество товаров из стран развитого капитализма.

Результатом неэквивалентного обмена является втягивание периферийных стран в «долговые ловушки». Эта схема заключается в том, что в основном темпы экономического роста большинства стран колеблются в диапазоне 2–4% в год, в то время как ставки процента на мировом рынке ссудного капитала колеблются от 8 до 20%. Таким образом, занимая деньги под процент, существенно превышающий темпы экономического роста, страна втягивается в «долговую ловушку», двигаясь к состоянию финансового банкротства.

Ключевыми методами в этом процессе являются: втягивание соответствующих стран в режим неэквивалентного обмена и долговую зависимость, политическое, идеологическое и материальное подчинение их национальных элит. Так, например, когда страна попадает в «долговую ловушку» и оказывается в полной зависимости от кредиторов, она вынуждена передавать формирование своей экономической политики МВФ или Всемирному Банку. Далее, происходит распределение национального дохода и расходов государства уже с учетом приоритета интересов иностранных кредиторов. В дальнейшем страны периферии формируют свои валютные резервы в валютах

эмитируемых «центром». Центральный Банк подконтрольных стран начинает выполнять функцию всего лишь валютного обменника.

В результате развивающиеся страны несут многомиллиардные потери во внешней торговле и одновременно воспроизводится их неравноправное, зависимое положение в системе международного разделения труда.

Для развивавшихся стран характерна глубокая технологическая отсталость, вынуждающая их приобретать практически всю необходимую технологию за границей. Это используется при проведении технологической политики по отношению к развивающимся странам, направленной на дальнейшее усиление их зависимости от монополистического капитала.

Развивающимся странам продаются технологическое оборудование и лицензии, не пригодные для создания рациональных народнохозяйственных комплексов. Их можно использовать лишь для отдельных стадий производства. Технология продается по завышенным ценам, причем, как правило, устаревшая. Продаваемые лицензии имеют возраст с момента их первичного внедрения в производство не менее 12 лет. Значительная часть технологии предназначается не для предприятий национального сектора, а для филиалов ТНК. При этом поступает преимущественно капиталоемкая технология, практически не приспособленная к условиям развивающихся стран, имеющих огромную массу незанятого трудоспособного населения.

Одним из методов технологического неокOLONиализма является и так называемая «утечка умов». Суть ее состоит в переманивании компаниями ведущих держав наиболее подготовленных ученых и специалистов из развивающихся стран, которые и без того переживают хроническую нехватку специалистов в области науки и техники. В результате «утечки умов» страны «третьего мира» за 1990–2015 гг. потеряли свыше 1400 тыс. инженеров, научных работников, врачей и других специалистов высокой квалификации.

Процесс «утечки умов» неблагоприятно сказывается и для России. За последние 10 лет: приток молодых кадров в науку уменьшился почти в три раза; число молодых ученых в сократилось на 50%; при наличии десятой части ученых мира Россия занимает 0,3% доли рынка наукоемкой продукции (для сравнения: 39% на этом рынке – продукция США, 30% – Японии, 16% – Германии); доля в мировом производстве наукоемкой продукции снижена в 9 раз; лишь 5% предприятий применяют новейшие научные достижения, в то время как в развитых странах эта цифра составляет 87%.

Все большее распространение получает такой метод неокOLONиализма, как экспорт оружия в развивающиеся страны. Первоначально появившись в форме безвозмездной передачи предметов вооружения, он в современных условиях трансформировался в продажу оружия на чисто коммерческой основе. Экспорт оружия преследует следующие цели: расширить для военно-

промышленных монополий рынки сбыта и обеспечить им дополнительные прибыли; втянуть развивающиеся страны в гонку вооружений; упрочить военно-экономическую и военно-технологическую зависимость стран от ведущих капиталистических государств.

В результате импорта в развивающиеся страны современной военной техники (на долю стран «третьего мира» приходится почти 3/4 всего объема) постепенно возникает и расширяется целая сфера экономики, связанная с ее обслуживанием. Функционирование этой сферы теснейшим образом привязывается к военно-промышленным комплексам экономически развитых стран и становится важным фактором сохранения экономического и политического влияния на развивающиеся страны. Вместе с тем возрастающий импорт оружия ведет к все большей растрате средств на непроизводительные цели.

Потери развивающихся стран вследствие утечки растущей части национального дохода за границу вынуждают их заимствовать ссудный капитал во все больших размерах на мировом рынке последнего. Значительная часть капитала заимствуется ими у ведущих государств.

Особенно быстро растут займы, которые они вынуждены брать у транснациональных банков под высокие проценты. Это ведет к стремительному росту внешнего государственного долга.

Сумма долгов правительств, домохозяйств, корпоративного и финансового секторов в развивающихся странах в 2015 г. составила 62 трлн. долл., превысив 210 % их совокупного ВВП, тогда как в 1970 г. совокупная задолженность развивающихся стран составляла 60 млрд. долл. В тоже время, развитые страны сократили свою задолженность до 175 трлн. долл.

На 1 апреля 2017 г. внешний долг России составил 529,6 млрд. долл. (514 млрд. долл. в 2016 г., 599 млрд. долл. в 2014 г., 476 млрд. долл. в 2010 г.)

Финансовая зависимость развивающихся стран растет намного быстрее реального притока ресурсов из-за рубежа. Это приводит к сокращению экспортной выручки в иностранной валюте и ограничивает возможность приобретения для большинства государств в развитых капиталистических странах необходимых машин, оборудования и потребительских товаров.

Несмотря на непоплаченные долги, страны «третьего мира» по-прежнему нуждаются в кредитах. Они необходимы для закупки за границей новых машин и оборудования, для финансирования капиталовложений, для выплаты долгов.

Колоссальные масштабы ограбления стран периферии через систему неокOLONиальной эксплуатации имеют ряд серьезных последствий. Во-первых, возрастает разрыв между развитыми и развивающимися странами (15 : 1 по уровню ВВП). Во-вторых, неокOLONиальная эксплуатация стано-

вится все более значительным источником тех средств, при помощи которых монополистический капитал обеспечивает себе возможность социального маневрирования и смягчения социальной напряженности в экономически развитых странах. В-третьих, валютные платежи развивающихся стран являются финансовой базой расширения милитаристских затрат в странах НАТО. В-четвертых, неокOLONиальная эксплуатация ведет к накоплению противоречий, которые ставят капитализм перед жестким выбором: либо дело дойдет до взрыва, либо необходимо считаться с объективными экономическими и политическими процессами, происходящими в мире.

28.2. ГОСУДАРСТВО И МОНОПОЛИИ

На основе роста концентрации и интернационализации капитала монополистический капитализм переходит в государственно-монополистический капитализм (ГМК). Сегодня этот переход стал свершившимся фактом, ГМК сформировался во всех развитых капиталистических странах. Он оказывает сильное влияние на все мировое развитие.

Развитие ГМК обычно связывают с усилением экономической роли государства. Оно действительно впечатляюще. Если в 1900 г. расходы, например, федерального бюджета США составляли 521 млн. долл., то в 2016 г. – 3504 млрд долл. и реально возросли более чем в 250 раз.

Сущность ГМК определяется как соединение гигантской силы капитализма с гигантской силой государства.

Материальной основой возникновения и развития ГМК является рост обобществления производства при капитализме. В процессе развития общественного разделения труда уже в конце XIX века стали возникать отрасли, без которых общественное производство не может обойтись, но которые, в свою очередь, не могут нормально функционировать на базе частнокапиталистической собственности. Развитие данных отраслей невыгодно частному капиталу, а часто в его рамках вообще неосуществимо. К ним относятся многие отрасли производственной и социальной инфраструктуры: энергетика, транспорт, коммунальное хозяйство, общее и профессиональное образование, социальное обеспечение, здравоохранение, научные, в первую очередь фундаментальные, исследования.

С ростом общественного характера производства, увеличением масштабов монополий углубляется противоречие между организацией производства в рамках предприятия (монополии) и анархией в обществе. Общественное регулирование производства становится все более необходимым. Обеспечить же его без участия государства невозможно.

Важной причиной развития государственно-монополистического капитализма является обострение противоречий между монополиями разных

стран, которые используют государство для проникновения на мировой рынок.

Мощным фактором развития ГМК является научно-техническая революция, характер и масштабы задач, выдвигаемых ею. Небывалый рост научных исследований и их значение для экономического развития, необходимость подготовки соответствующих кадров, соблюдения экономического равновесия между обществом и природой – все это определяет формирование такой структуры экономики, функционирование которой невозможно без активного участия государства.

Возникновение ГМК относится к периоду, предшествующему первой мировой войне. Но наибольшие темпы его развития в первой половине XX в. связаны с Первой мировой войной, экономическим кризисом 1929–1933 гг. и Второй мировой войной.

Соединение силы монополий и государства осуществляется во всех сферах общественной жизни и представляет собой непрекращающийся процесс. Конкретные формы такого соединения многообразны. К ним относится, например, личная уния, т. е. представительство монополистов в органах государства и государственных чиновников в руководящих органах монополий.

Особую роль при этом играют союзы предпринимателей. Такие союзы прошли долгий путь от небольших организаций капиталистов, возникших в конце XVIII – начале XIX в., до генеральных штабов монополий, какими сегодня являются Федеральный союз германской промышленности, Национальный совет французских предпринимателей, Конфедерация британской промышленности, Национальная ассоциация промышленников (США), Всеобщая конфедерация итальянской промышленности.

Так, в состав Федерального союза германской промышленности входят практически все промышленные предприятия ФРГ. В его президиуме и правлении представлены крупнейшие монополисты страны, хозяева германских ТНК. Союз имеет свои представительства в Бонне, Брюсселе, Лондоне, Нью-Йорке, Париже, Москве.

Монополии являются ведущей составляющей в союзе бизнеса с государством. Соединение силы монополий и государства направлено на решение двух важнейших задач: обогащение монополий и спасение капитализма. В этом единство и противоречивость интересов самого монополистического капитала и в то же время источник противоречий между монополиями и государством.

Главный интерес монополий заключен в извлечении прибыли. Но вместе с тем монополистический капитал заинтересован и принимает меры, направленные на укрепление жизнеспособности капитализма. Деятельность

государства не исключает мероприятий по увеличению прибылей монополий.

Государство – пособник монополий в эксплуатации, а в условиях ГМК – мощный непосредственный эксплуататор. Но основная цель деятельности государства состоит в укреплении капитализма. Это его важнейшая функция, которая предполагает ограничение произвола монополий, уступки трудящимся в заработной плате и социальных расходах. Отсюда и противоречивость во взаимоотношениях государства и монополий.

Сущность ГМК проявляется в многочисленных формах, число которых продолжает возрастать. Наиболее важными из них являются государственная собственность и государственное предпринимательство, государственно-монополистическое регулирование и программирование экономики, ее милитаризация, государственное стимулирование внешнеэкономической экспансии монополий, международные формы ГМК.

Государственная собственность. ГМК – это важнейшая форма приспособления монополистического капитала к новым условиям, охватывающим все сферы общественной жизни. Но основу данного процесса составляют изменения в экономике, а внутри нее – изменения в собственности, направленные на приспособление производственных отношений к растущим потребностям развития производительных сил.

Изменения в собственности проявляются, во-первых, в развитии частномонополистической собственности, в росте концентрации и централизации производства и капитала, в превращении монополий из национальных в транснациональные. Во-вторых, в росте государственной собственности. В-третьих, в изменении взаимоотношений, взаимосвязей между частномонополистическим и государственным капиталом и превращением всего капитала в государственно-монополистический капитал.

В Великобритании масштаб государственного сектора оценивается в 35–40% национального богатства. Сегодня в Великобритании государственная собственность в основном ограничивается сферой услуг национальной почтовой связи. В сфере образования, здравоохранения и местного управления преобладают предприятия государственного сектора, но при этом многие виды деятельности, которые относятся к данным сферам, передаются предприятиям частного сектора на условиях субподряда. В остальных сферах экономики Великобритании прямое участие государства в основном реализуется за счет мер по инвестиционному стимулированию, однако законодательство также в значительной степени регулирует такие области, как условия труда, охрана труда, права потребителей и защита окружающей среды.

Во Франции доля государства в первой половине 1980-х гг. превышала 40% национального богатства. Государству здесь полностью принадлежали

железные дороги, авиалинии и угольные шахты, почти все предприятия в сфере производства и снабжения электроэнергией, газом и водой, около трети автомобильной и нефтеперерабатывающей промышленности, В ходе национализации 1982 г. в распоряжение государства перешли предприятия черной и цветной металлургии, химии, электроники. Государству принадлежат крупнейшие банки и страховые компании. Важную роль государственный сектор играет в промышленности Италии, ФРГ, Австрии, Скандинавских стран.

В крупнейшей по экономической мощи стране капиталистического мира США, доля государства в национальном богатстве ниже, чем в западноевропейских странах, и составляет около 20%, а в обрабатывающей промышленности – не более 1% производственных мощностей. Причем 2/5 всего государственного сектора в национальном богатстве США составляют военные сооружения и имущество.

Убытки покрываются из бюджета, поэтому государственное предпринимательство развито как в старых отраслях, не выдерживающих конкуренции, так и в новейших, требующих огромных капиталовложений и высокого уровня научных исследований и конструкторских разработок

Главным экономическим инструментом ГМК является государственный бюджет. Если до начала 1930-х гг. доля государства в национальном доходе не превышала 10%, то сегодня она поднялась до 40–50%.

Процесс относительного увеличения бюджетных расходов продолжается во всех странах даже в сегодня.

В экономической теории концепция «оптимального размера государственного сектора» связана с «кривой Армея» (рис. 28.1).

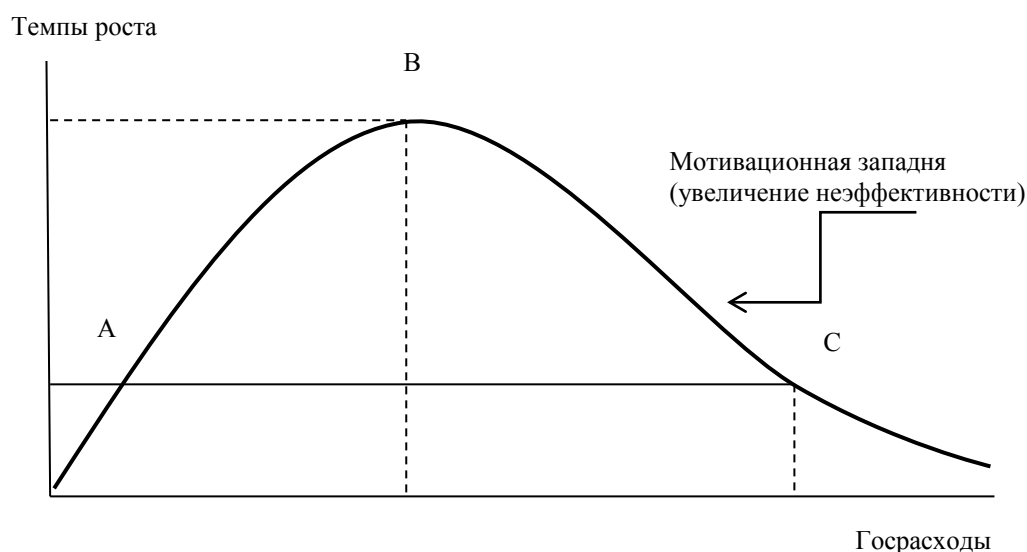


Рис. 28.1. Кривая Армея – соотношение между экономическим ростом и госрасходами

Ричард Армей (американский экономист, социолог) утверждал, что отсутствие или слишком малый размер государственного сектора ассоциируется с низким уровнем благосостояния и низкими темпами экономического развития из-за отсутствия защиты прав собственности, охраны правопорядка и отсутствия базовой инфраструктуры (положение А). Такая ситуация не создает достаточно стимулов для инвестиций и сбережений, поскольку существует высокий риск экспроприации имущества. Если размер государственного сектора слишком большой или когда, скажем, в экстремальной ситуации, все экономические решения принимаются государством (положение С), темпы роста экономики также низкие, так как высокий уровень налогообложения подавляет дух предпринимательства и мотивацию к труду, что в конечном итоге приводит к низкой производительности инвестиций и неэффективному использованию ресурсов.

Важную роль в обеспечении развития производительных сил играет государственно-монополистическая система. Ее воздействие на это развитие осуществляется сегодня и косвенно, и непосредственно на всех стадиях воспроизводства капитала. Оно проявляется прежде всего:

- 1) в непосредственном участии государства в развитии воспроизводственной инфраструктуры;
- 2) в обеспечении условий для накопления и более эффективного воспроизводства капитала, для развития техники и технологии, подготовки квалифицированной рабочей силы, отвечающей современным требованиям;
- 3) в стимулировании процессов концентрации и централизации капитала, образовании многоотраслевых концернов и диверсификации производства;
- 4) в поддержке внешнеэкономической экспансии монополий (особенно вывоза капитала) и превращении их в многоотраслевые транснациональные концерны, ставшие главными субъектами международного капиталистического разделения труда.

Монополии и государство объединяются не только в рамках одной страны, но и в международном масштабе.

Производственные отношения в условиях ГМК не стоят на месте, происходит их приспособление к новым условиям, к новым требованиям развития производительных сил.

28.3. НЕУСТОЙЧИВОСТЬ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ: ЦИКЛЫ И КРИЗИСЫ

Утверждение крупного машинного производства положило начало экономическим кризисам, периодически нарушающим ход капиталистического воспроизводства. Начиная с 1825 г. экономика отдельных стран пери-

одически подвергается разрушительному воздействию экономических кризисов, повторяющихся через определенные промежутки времени.

Кризисы проявляются, прежде всего, в перепроизводстве товаров. Во время кризисов разражается общественная эпидемия, которая всем предшествующим эпохам показалась бы нелепостью, – эпидемия перепроизводства¹. Это означает, что в обществе произведено товаров больше того количества, на которое предъявляется платежеспособный спрос.

При наступлении кризиса расстраивается вся система народнохозяйственных связей: торговля свертывается, рынки переполняются массой товаров, которые не находят сбыта, резко сокращается объем производства, масса рабочих увольняется и лишается тем самым средств существования. Ощущается острый недостаток наличных денег, необходимых для платежей, наблюдается расстройство кредита, падение курса акций, многие капиталистические предприятия и масса мелких производителей терпят банкротство.

Следует отметить, что перепроизводство товаров, наблюдающееся во время кризисов, носит не абсолютный, а относительный характер. Избыток товаров в конечном счете вызван только низким платежеспособным спросом населения, а не отсутствием действительных потребностей общества в этих товарах.

Причина неизбежности экономических кризисов – основное противоречие капитализма, противоречие между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения результатов производства. Главная из форм его проявления раскрывается в противоречии между производством и потреблением. Оно состоит в том, что производство растет с громадной быстротой, тогда как потребление, если и растет, то крайне слабо.

Отставание платежеспособного спроса общества от расширения производства сокращает возможности сбыта производимых товаров, неумолимо ведет к разрушительным экономическим кризисам. Только в условиях капиталистического способа производства ограниченность потребления трудящихся масс противостоит тенденции к безграничному росту производства во имя ненасытной жажды прибыли, и именно это несоответствие неизбежно ведет к кризисам перепроизводства.

Переход к крупному машинному производству в результате развития производительных сил настоятельно требует подчинения последних удовлетворению потребностей населения. Но в рамках частной собственности на

¹Маркс К., и Энгельс Ф. Манифест коммунистической партии. // Соч., изд. 2-е. Т. 4. Стр. 429.

средства производства это требование неосуществимо, что наглядно проявляется в кризисах.

Следовательно, неизбежность экономических кризисов при капитализме порождена самой природой капиталистического способа производства. Она служит выражением несоответствия капиталистических производственных отношений характеру производительных сил и потому он носит циклический характер.

Экономическим (иначе – деловым) циклом называют промежуток времени между двумя одинаковыми состояниями экономической конъюнктуры.

Экономический икл представляет собой подъемы и спады уровней экономической активности в течение нескольких лет. Это промежуток времени между двумя одинаковыми состояниями экономической конъюнктуры.

На рис. 28.2 представлена схема экономического цикла. Линия тренда, или усредненное значение совокупного общественного продукта за ряд лет, показывает общее направление развития экономики во времени, линия валового выпуска экономики – реальные колебания этого показателя.

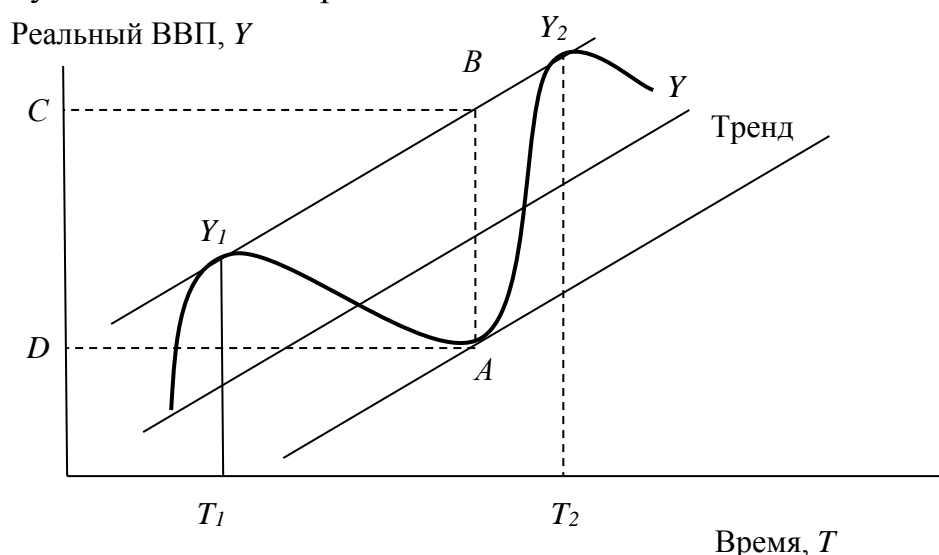


Рис. 28.2. Экономический цикл

Экономические циклы характеризуются амплитудой колебаний и продолжительностью. Амплитуда колебаний – максимальная разница между наибольшим и наименьшим значением показателя в течение цикла расстояние CD на рис. 28.2.

Продолжительность цикла – период времени, в течение которого совершается одно полное колебание деловой активности, расстояние T_1T_2 на рис. 28.2.

По продолжительности циклы делятся на короткие, средние и длинные.

Короткие циклы связаны с восстановлением экономического равновесия на потребительском рынке, колебанием оптовых цен и изменением запасов у фирм. Их продолжительность составляет 2–4 года.

Средние циклы обусловлены изменением инвестиционного спроса предприятий, долгосрочным накоплением факторов производства и усовершенствованием технологий. Их продолжительность составляет 10–15 лет.

Длинные циклы, или волны, связаны с открытиями или важными техническими нововведениями и их распространением. В среднем они продолжаются 40–60 лет.

Теория длинных волн была подробно разработана выдающимся русским экономистом Николаем Дмитриевичем Кондратьевым (1892–1938). Главную роль в смене циклов, по мнению Н.Д. Кондратьева, играют научно-технические новации: изобретения и сдвиги в текстильной промышленности и производстве чугуна; строительство железных дорог, бурное развитие морского транспорта; изобретения в сфере электротехники и другие новшества; внедрение синтетических материалов, пластмасс, вычислительных машин, микропроцессоров, достижений генной инженерии, биотехнологий и т.д.

Между большими циклами и средними наблюдаются промежуточные циклы, получившие название строительных. Они исследованы С. Кузнецом. Строительные циклы охватывают 15–20-летний период и определяются продолжительностью обновления основного капитала. Эти циклы имеют тенденцию к сокращению под воздействием факторов НТП, вызывающих моральный износ оборудования и проведение политики ускоренной амортизации.

Средние циклы носят название классических. Их длительность 10–12 лет, и они связаны с массовым обновлением основного капитала (оборудования). В связи с возрастающим значением морального износа основного капитала продолжительность таких циклов в современных условиях имеет устойчивую тенденцию к сокращению.

Среди среднесрочных циклов выделяют циклы Жюгляра с характерным периодом в 7–11 лет. Названы они по имени описавшего их французского экономиста Клемана Жюгляра. В рамках циклов Жюгляра наблюдаются колебания не просто в уровне загрузки существующих производственных мощностей и соответственно в объеме товарных запасов, но и колебания в объемах инвестиций в основной капитал. В результате к временным запаздываниям здесь добавляются еще и временные задержки между принятием инвестиционных решений и возведением соответствующих производственных мощностей. Дополнительная задержка формируется и между спадом спроса и ликвидацией соответствующих производственных мощностей.

Короткие циклы носят имя Китчина. Их продолжительность 2–3 года, и связаны они с массовым обновлением потребителями товаров длительного пользования.

Сводная информация о циклах приведена в табл. 28.1.

Таблица 28.1

Виды циклов

Тип цикла	Длина цикла, лет	Характеристика цикла
Тоффлера	1000–2000	Развитие цивилизаций
Форрестера	200	Энергия и материалы
Кондратьева	40–60	Технический прогресс
Кузнеца	16–25	Строительство зданий
Жюгляра	7–12	Инвестиционный цикл
Китчина	2–4	Величина запасов

В современной экономике продолжительность фаз цикла и амплитуда колебаний могут быть самыми различными. Это зависит в первую очередь от причины кризиса, а также от особенностей экономики в разных странах: степени государственного вмешательства, характера регулирования, доли и уровня развития непроемственного сектора, условий использования научно–технической революции.

Циклы отличаются по продолжительности и интенсивности, но все циклы проходит одни и те же фазы: подъем, бум, спад, депрессия (дно спада, рис. 28.3)

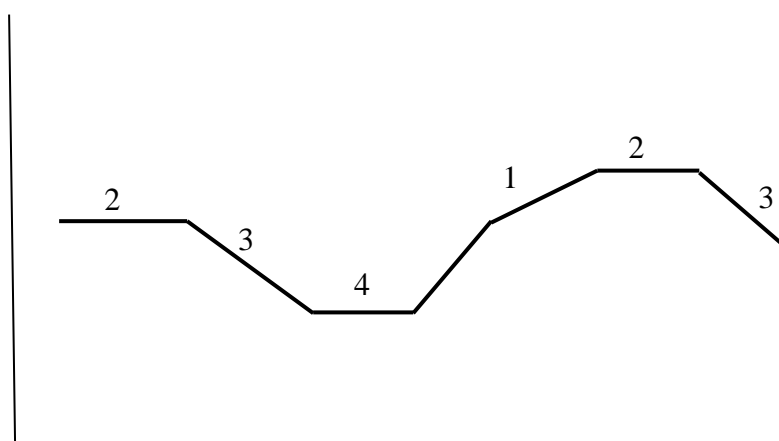


Рис. 28.3. Фазы цикла

Фаза 1 – подъем. В фазе подъема совокупный общественный продукт имеет устойчивую тенденцию к росту, безработица сокращается до естественного уровня, инвестиции и размер реального капитала растут, но этот

рост замедляется. Из-за повышенного потребительского и инвестиционного спроса увеличиваются цены и ставка процента.

Фаза 2 – бум. Фаза подъема заканчивается бумом, при котором отмечается сверхвысокая занятость и перегрузка мощностей, очень высокие уровень цен, ставка зарплаты и ставка процента очень высокие. Инвестиции в производство почти не осуществляются из-за высокой стоимости привлечения ресурсов. Уровень валового выпуска экономики превосходит высшую докризисную точку, производство продолжает увеличиваться, растут занятость, спрос, уровень цен. Постепенно размеры производства вновь выходят за рамки платежеспособного спроса, рынок переполняется нереализованными товарами и начинается спад.

Фаза 3 – спад, проявляющийся прежде всего в перепроизводстве товаров, сокращении кредитов и повышении ссудного процента. Производство и занятость сокращаются. Из-за снижения спроса падают цены на товары и услуги. Это ведет к понижению нормы прибыли и падению производства, росту банковской задолженности, банкротству банков и промышленных предприятий. Инвестиции становятся отрицательными, потому что на данной стадии цикла фирмы не осуществляют новых капиталовложений, но наблюдается рост простаивающих мощностей. Многие фирмы терпят убытки или становятся банкротами.

Фаза 4 – депрессия. Темпы спада замедляются и на данном этапе стабилизируются. Падение производства и рост безработицы достигают максимальных значений. Производство не сокращается, но и не растет. Товарные излишки постепенно исчезают, торговля идет вяло. Ставка ссудного процента падает до минимума. Цены тоже минимальны. Выживают только самые сильные фирмы. Накапливается потенциал для будущего роста, при низких ставках процента объем инвестиций возрастает. Переход в стадию подъема происходит через некоторый промежуток времени, тогда, когда инвестиции начинают приносить отдачу.

Рассмотренные фазы цикла могут различаться по продолжительности или по глубине. Так, например, на фоне повышательной длинной волны цикла Кондратьева средние и короткие циклы будут иметь более долгий и интенсивный подъем и кратковременный незначительный спад. В ситуации понижательной длинной волны, наоборот, спады будут глубокими и продолжительными, а подъемы незначительными и кратковременными.

Следует отметить, что не для всех циклов поведение макроэкономических показателей совпадает с описанным выше. Бывают ситуации, когда на фоне спада производства и роста безработицы наблюдается также рост цен. Такая ситуация носит название стагфляции и чаще всего возникает при резких изменениях экономической ситуации. Стагфляция наблюдалась в

1970-е гг. в развитых странах во время энергетических кризисов, вызванных ростом цен на нефть. Другой пример – Россия в 1990-е гг. после начала экономических преобразований.

Фазу спада в экономике называют также фазой кризиса и депрессии. Эта стадия имеет особенное значение для экономики, поскольку после кризиса происходит обновление состава предприятий, выживают наиболее сильные и эффективные фирмы, появляются новые изобретения и открываются новые экономические возможности. Однако кризис является и большим социальным потрясением – люди теряют работу, сокращаются их доходы, снижается уровень жизни населения. Поэтому предотвращение или смягчение кризисов – одна из важнейших задач государства.

Циклическое развитие экономики отчетливо стало проявляться с XIX в. Первый циклический кризис перепроизводства произошел в Англии в 1825 г., а начиная с 1856 г. они стали мировыми.

Первый мировой экономический кризис, который нанес удар народному хозяйству и общественной жизни одновременно США, Германии, Англии и Франции произошел в 1856–1857 гг. Кризис начался в США. Причиной послужили массовые банкротства железнодорожных компаний и обвал рынка акций. Коллапс на фондовом рынке спровоцировал кризис американской банковской системы.

Позже кризис перекинулся на Англию, а затем на всю Европу. Волна биржевых волнений прокатилась даже по Латинской Америке. В период кризиса производство чугуна в США сократилось на 20%, потребление хлопка на 27%. В Великобритании больше всего пострадало судостроение, где объём производства упал на 26%. В Германии на 25% снизилось потребление чугуна; во Франции – на 13% выплавка чугуна и на столько же потребление хлопка; в России выплавка чугуна упала на 17%, выпуск хлопчатобумажных тканей – на 14%.

Очередной мировой экономический кризис начался в 1873 г. с Австрии и Германии. Кризис 1873 г. рассматривается как крупный международный финансовый кризис. Предпосылкой для кризиса был кредитный подъем в Латинской Америке, подпитываемый из Англии, и спекулятивный подъем на рынке недвижимости в Германии и Австрии. Австро-германский подъем закончился крахом фондового рынка в Вене. Фондовые рынки в Цюрихе и Амстердаме также обвалились. Этот кризис завершился в 1878 г.

В 1914 г. произошел международный финансовый кризис, вызванный началом Первой мировой войны. Причина – тотальная распродажа бумаг иностранных эмитентов правительствами США, Великобритании, Франции и Германии для финансирования военных действий. Этот кризис, в отличие от других, не распространялся из центра на периферию, а начался практически

одновременно в нескольких странах после того, как воюющие стороны стали ликвидировать иностранные активы. Это привело к краху на всех рынках, как товарных, так и денежных. Банковская паника в США, Великобритании и некоторых других странах была смягчена своевременными интервенциями центральных банков.

Следующий мировой экономический кризис, обусловленный послевоенной дефляцией и рецессией, произошел в 1920–1922 гг. в связи с банковскими и валютными кризисами в Дании, Италии, Финляндии, Голландии, Норвегии, США и Великобритании.

1929–1933 гг. – время Великой депрессии. 24 октября 1929 г. на Нью-Йоркской фондовой бирже произошло резкое снижение акций, ознаменовавшее начало крупнейшего в истории мирового экономического кризиса. Стоимость ценных бумаг упала на 60–70%, резко снизилась деловая активность, был отменен золотой стандарт для основных мировых валют. К концу 1929 г. падение курсов ценных бумаг достигло фантастической суммы в 40 млрд. долл. Закрывались фирмы и заводы, лопались банки, миллионы людей остались без работы. По официальным данным, в 1933 г. в 32 развитых странах насчитывалось 30 млн. безработных, в том числе в США 14 млн.

Промышленное производство во время этого кризиса сократилось в США на 46%, в Великобритании – на 24%, в Германии – на 41%, во Франции – на 32%. Курсы акций промышленных компаний упали в США на 87%, в Великобритании – на 48%, в Германии – на 64%, во Франции – на 60%.

Первый послевоенный мировой экономический кризис начался в конце 1957 г. и продолжался до середины 1958 г. Он охватил США, Великобританию, Канаду, Бельгию, Нидерланды и некоторые другие капиталистические страны. Производство промышленной продукции в развитых капиталистических странах снизилось на 4%. Армия безработных достигла почти 10 млн. чел.

Экономический кризис, начавшийся в США в конце 1973 г., по широте охвата стран, продолжительности, глубине и разрушительной силе значительно превзошел мировой экономический кризис 1957–1958 гг. и по ряду характеристик приблизился к кризису 1929–1933 гг. За период кризиса в США промышленное производство сократилось на 13%, в Японии – на 20%, в ФРГ – на 22%, в Великобритании – на 10%, во Франции – на 13%, в Италии – на 14%. Курсы акций только за год – с декабря 1973 г. по декабрь 1974 г. упали в США на 33%, в Японии – на 17%, в ФРГ – на 10%, в Великобритании – на 56%, во Франции – на 33%, в Италии – на 28%.

К середине 1975 г. число полностью безработных в развитых капиталистических странах достигло 15 млн. чел. Кроме того, более 10 млн. были пе-

реведены на неполную рабочую неделю или временно уволены с предприятий. Повсеместно произошло падение реальных доходов населения.

В 1973 г. разразился первый энергетический кризис, который начался с подачи стран – членов ОПЕК, снизивших объемы добычи нефти. Таким образом, добытчики черного золота пытались поднять стоимость нефти на мировом рынке. 16 октября 1973 г. цена барреля нефти поднялась на 67% – с 3 до 5 дол. В 1974 г. стоимость нефти достигла уже 12 дол.

19 октября 1987 г. американский фондовый индекс *Dow Jones Industrial* обвалился на 22,6%. Вслед за американским рынком рухнули рынки Австралии, Канады, Гонконга. Возможная причина кризиса – отток инвесторов с рынков после сильного снижения капитализации нескольких крупных компаний.

В 1994–1995 гг. произошел мексиканский кризис. В конце 1980-х гг. мексиканское правительство проводило политику привлечения инвестиций в страну. В Мексику хлынул поток иностранного капитала. Первое проявление кризиса – бегство капитала из Мексики: иностранцы стали опасаться экономического кризиса в стране. В 1995 г. из страны было уведено 10 млрд. дол. Начался кризис банковской системы.

В 1997 г. было зафиксировано самое масштабное падение азиатского фондового рынка со времен Второй мировой войны. Азиатский кризис – следствие ухода иностранных инвесторов из стран Юго-Восточной Азии. Причина – девальвация национальных валют региона и высокий уровень дефицита платежного баланса стран Юго-Восточной Азии. Азиатский кризис снизил мировой ВВП на 2 трлн. долл.

В 1998 г. кризис ударил по России. Это один из самых тяжелых экономических кризисов в истории России. Причины дефолта: огромный государственный долг России, низкие мировые цены на сырье и пирамида государственных краткосрочных облигаций, по которым правительство страны не смогло расплатиться в срок. Курс рубля по отношению к доллару в августе 1998 г. – январе 1999 г. упал в 3 раза – с 6 до 21 р. за доллар.

Очередной мощный мировой экономический кризис случился в 2008 г. Среди основных его причин выделяют высокие цены на сырьевые товары, ставшие результатом планетарной инфляции, завышенные цены на продукцию, энергетический и продовольственный кризис, а также угроза глобальной рецессии, перегрев кредитного рынка, ипотечный кризис и низкие процентные ставки. Этот кризис отмечен многими международными экспертами в области экономики как «кризис развитых стран», отразившийся на богатых странах мира.

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

1. Историческое место монополистического капитализма:
 - сущность и формы неокOLONиализма;
 - последствия неокOLONиализма;
 - государственно-монополистический капитализм, его сущность и этапы развития;
 - монополии и государство в системе ГМК,
 - основные формы ГМК;
2. Экономические циклы и кризисы
 - категория экономического цикла;
 - циклические колебания, фазы цикла;
 - понятие экономического кризиса;
 - виды экономических кризисов;
 - мировые кризисы и их периодичность.

Рекомендуемая литература

Сидоров В.А. Экономическая теория: учебник для вузов. [Электронный ресурс]:электронное учебное издание. / В.А. Сидоров [Электрон. дан. (12 Мб)]. – Майкоп: ООО «ЭЛИТ», 2014. - 1 электрон. опт. диск (CD-ROM); С. 274–280.

Худокормов А.Г. Экономическая теория: новейшие течения Запада: учеб. пособие для вузов. М., 2012.

Мировая экономика / URL://<http://www.ereport.ru/articles/macro/macro11.htm>

Аналитический портал «Мировой кризис» / URL:// <http://www.crisis.org>.

Темы рефератов и докладов

1. Циклический характер рыночного воспроизводства.
2. Периодические экономические кризисы и обострение противоречий рынка.
3. Теории экономических кризисов.
4. Историческая тенденция развития капитализма

Термины и понятия

Аграрный кризис	Оживление
Антикризисные мероприятия	Перепроизводство
Внешний долг	Периодичность кризисов
Государственно-монополистический капитализм	Рецессия
Депрессия	Совокупное предложение
Коллективный неокOLONиализм	Совокупный спрос
Конъюнктура	Фазы цикла
Массовая безработица	Экономический кризис
НеокOLONиализм	Экономический подъем
Неэквивалентный обмен	Экономический цикл
	Экспансия

Контрольные вопросы и задания

1. Дайте определение неокOLONиализму.
2. Охарактеризуйте сущность и формы неокOLONиализма: разделение труда, коллективный неокOLONиализм, помощь развитию, неэквивалентный обмен.
3. Проанализируйте последствия неокOLONиализма.
4. Покажите роль государственного бюджета в регулировании экономики.
5. В чем проявляется экономический кризис?
6. Какие виды экономических кризисов вы знаете?
7. Почему цикличность является всеобщей формой экономической динамики?
8. Дайте классификацию и периодичность экономических кризисов.
9. Сформулируйте особенности подходов к проблеме циклов и определите основы математического моделирования цикличности.
10. Когда речь идет об экономическом цикле, справедливо утверждение:
 - а) высшая точка активности – это период оживления;
 - б) спад – это период депрессии;
 - в) все предыдущие утверждения неверны;
 - г) все предыдущие утверждения верны.
11. Определите, к какой из двух фаз экономического цикла – депрессии или бума, относятся перечисленные процессы:
 - а) рост инвестиций в частном секторе;
 - б) сокращение прибыли;
 - в) рост налоговых поступлений;
 - г) увеличение спроса на труд;
 - д) рост инфляции;
 - е) увеличение выплат по безработице.
12. Проанализируйте экономическую структуру развивающихся стран. Назовите уклады, преобладающие в экономике. Развитие каких укладов служит основой для достижения экономической независимости?

Экономическая структура развивающихся стран

Уклады	
Государственный	Мелкое товарное производство
Частнокапиталистический	Патриархальное хозяйство
Смешанный государственно-частнокапиталистический	Общинно-родовое хозяйство
	Феодальное хозяйство

13. Внешняя задолженность 86 развивающихся стран мира ведущим экономическим державам увеличилась с 87,5 млрд. долл. до 167,1 млрд. долл. (1997–2002 гг.); с 335,7 до 598,5 млрд. долл. (2007–2012 гг.) и 1375 млрд. долл. в 2017 г. Определите изменение абсолютных приростов задолженности по периодам. Каковы экономические причины внешнего долга стран периферии?

14. Доходы государственного бюджета Австрии в 2015 г. составили 189,2 млн. долл., тогда как в 1997 г. они были равны 53,2 млн. долл. В том числе средства собранные по налогам, составили 33,2 млн. долл. в 1997 г. и 161,1 млн. долл. в 2015 г. Рассчитайте долю налогов в государственных доходах. Какая часть налоговых поступлений падает на корпорации, если в 2015 г. в формате налога на прибыли они выплатили государству 57,7 млн. долл. Какова направленность налоговой системы Австрии?

П Р И Л О Ж Е Н И Е

**ХРОНОЛОГИЯ РАЗВИТИЯ
ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ**

Экономическая мысль на Древнем Востоке	Кодекс Хаммурапи, Гуань-Цзы, Законы Ману, Хозяйственная этика Пятикнижия Моисея, Конфуций
Экономическая мысль в Античности	Аристотель («Этика», «Политика»); Платон («Государство»); Ксенофонт («Домострой», «О доходах города Афины»)
Экономическая мысль в Средние века (<i>Medieval Economic Thought</i>)	Фома Аквинский («Сумма теологии»); Ибн-Хальдун («Китаб аль-ибер etc.»)
Меркантилизм (<i>Mercantilism</i>) ранний: XIV–XV вв. поздний: XVI–XVII вв.	Б. Даванзатти («Чтение о монете»); Т. Манн («Богатство Англии во внешней торговле или баланс нашей торговли как регулятор нашего богатства»); И.Т. Посошков («Книга о скудости и богатстве»)
Физиократизм (<i>Physiocrates</i>) XVIII в.	Ф. Кенэ («Экономическая таблица»); А. Тюрго («Размышления о создании и распределении богатств»)
Классическая экономическая теория (<i>Classic economic theory</i>) XVIII–XIX вв.	У. Пети («Трактат о налогах и сборах»); А. Смит («Исследование о природе и причинах богатства народов»); Д. Рикардо («Начала политической экономии и налогового обложения»)
Экономические гармонии (<i>Economic Harmonies</i>) XIX–XX вв.	Ф. Бастиа («Экономические гармонии»); Ж.Б. Сэй («Начальные основания политической экономии»)
Утопический социализм (<i>Utopic socialism</i>) XVI–XIX вв.	Т. Мор («Утопия»); Т. («Город солнца»); Р. Оуэн («Книга о новом нравственном мире»); А.К. Сен-Симон («Новое Христианство»)
Марксизм (<i>Marxism</i>) XIX–XXI вв.	К. Маркс («Капитал»); В.И. Ленин («Развитие капитализма в России»); Л.Д. Троцкий («Перманентная революция»); Г.В. Плеханов («Огюстьен Терри и материалистическое понимание истории»)
Радикальная экономическая теория (<i>Radical economic theory</i>) XX–XXI вв.	Неомарксистская школа: Дж. Робинсон («Экономическая теория несовершенной конкуренции»); П. Суизи («Теория капиталистического развития»); М.Х. Доббс, Э. Мандель
Австрийская школа (<i>Austrian school</i>) XIX–XX вв.	К. Менгер («Основания политической экономии»); Ф. Визер («Теория общественного хозяйства»); Е. Бём-Баверк («Основы теории ценности хозяйственных благ»); Л. Мизес («Социализм»); Ф. Хайек («Дорога к рабству»)

<p>Неоклассическая экономическая теория (<i>Neoclassic economic theory</i>) XIX–XXI вв.</p>	<p>А. Маршалл («Принципы экономической науки»); Ф. Эджуорт («Новая и старая методология этики»); А. Пигу («Экономическая теория благосостояния»); Р. Солоу («Экономические организации и экономические системы»); М. Фридмен («Теория функции потребления»); Е. Слуцкий («К теории сбалансированного бюджета потребителя»)</p>
<p>Теория спроса и потребления (<i>Demand and consumption theory</i>) XVIII–XXI вв.</p>	<p>А. Пирс («Теория спроса, рента и суверенитет потребителя»)</p>
<p>Теория фирмы (<i>Firm theory</i>) XX–XXI вв.</p>	<p>О. Ланге («Место процента в теории размещения производства»); Д. Викерс («Финансовая теория фирмы»); М. Блауг («Экономическая теория использования пространства и классическая теория размещения производства»)</p>
<p>Теория распределения (<i>Distribution theory</i>) XX–XXI вв.</p>	<p>Дж. Роулз («Теория права»); М. Бронфенбреннер («Десять проблем современной теории распределения»)</p>
<p>Экономический империализм (<i>Economic imperialism</i>) вторая половина XX–XXI в.</p>	<p>Г. Беккер («Теория распределения времени»); Л. Роббинс («Предмет экономической науки»); Х. Хоутаккер («Политическая экономия торговцев»)</p>
<p>«Старый» институционализм (<i>Old Institutionalism</i>) XIX–XX вв.</p>	<p>Дж. Гэлбрейт («Новое индустриальное общество»); Г. Мюрдаль («Азиатская драма: исследование нищеты народов»); Т. Веблен («Теория праздного класса»); У. Митчелл («Экономические циклы»); Дж. Митчелл («Деловая акселерация и закон спроса: технический фактор в экономических циклах»); Дж. Коммонс («Институциональная экономическая теория»)</p>
<p>Неоклассический синтез (<i>Neoclassic synthesis</i>) XX–XXI вв.</p>	<p>Дж. Кейнс («Теория занятости, процента и денег»); М. Калецкий («Теория экономической динамики. Очерк о циклических и долгосрочных изменениях в капиталистической динамике»); В. Калецкий («Кризис и конъюнктура»); Ф. Модильяни («Предпочтения ликвидности и теория процента и денег»)</p>
<p>Монетаризм (<i>Monetarism</i>) XX–XXI вв.</p>	<p>М. Фридмен («Исследования в области количественной теории денег»); А. Шварц («Денежная история Соединенных Штатов 1867–1960»)</p>
<p>Новая классическая макроэкономика (<i>New Classic Macroeconomics</i>) XX–XXI вв.</p>	<p>Р. Кинг («Новая классическая макроэкономика»); Р. Кинг («Макроэкономика»); Б. Маккуллум («Экономика денег: теория и политика»)</p>
<p>Теория рациональных ожиданий (<i>Rational Expectations Theory</i>) 1960 – по настоящее время (н.в.)</p>	<p>Т. Сарджент («Рациональные ожидания»); Р. Лукас («Исследования в области деловых циклов»); Дж. Мут («Теория рациональных ожиданий и движение денег»)</p>

<p>Новое кейнсианство (<i>New Keynesianism</i>) 1960 – по н.в.</p>	<p>Г. Мэнкью («Новая кейнсианская экономическая теория»); А. Линдбек («Безработица и макроэкономика»); Ж. Ротемберг («Новая кейнсианская микроэкономика»)</p>
<p>Посткейнсианство (<i>Postkeynesianism</i>) 1970 – по н.в.</p>	<p>П. Дэвидсон («Посткейнсианская теория денег и проблема инфляции»); Х. Мински («Экономическая теория Кейнса: общий взгляд на деньги»); Дж. Кригель («Заметки о посткейнсианской теории распределения»)</p>
<p>Теория общего равновесия (<i>Theory general equilibrium</i>) 1951 – по н.в.</p>	<p>Э. Кригель («Теория общего равновесия»); Д. Грэм («Метод затраты–выпуск и линейное программирование»); М. Блауг («Общее равновесие по Вальрасу»)</p>
<p>Теории экономического роста (<i>Economic growth theory</i>) 1940 – по н.в.</p>	<p>Д. Хэмберг («Ранняя теория роста: модели Домара и Харрода»); К. Шелл («Неоклассические модели роста»); Р.А. Истерлин («Население: экономические аспекты проблемы в долгосрочной перспективе»)</p>
<p>Теория игр (<i>Game Theory</i>) 1944 – по н.в.</p>	<p>Б. Селигмен («От экономического реализма к математическим методам»); О. Моргенштерн («Теория игр и экономического поведения»); Дж. Нейман («О точности экономических наблюдений»)</p>
<p>Экономическая теория благосостояния (<i>Welfare Economics</i>) XVIII–XXI вв.</p>	<p>И. Нейман («Введения в основания нравственности и законодательства»); В. Парето («Курс политической экономии»); Дж. Парето («Стоимость и капитал»); Г. Талок («Современная политическая экономия: введение в экономическую науку»)</p>
<p>Теория международной торговли (<i>International trade theory</i>) XIX–XXI вв.</p>	<p>Б. Олин («Теория нормы процента»); П. Самуэльсон («Основы экономического анализа»); П. Линдерт («Экономика мирохозяйственных связей»)</p>
<p>Теория экономического развития (<i>Economic development theory</i>) XVIII–XXI вв.</p>	<p>А. Смит («Благосостояние нации»); Т. Мальтус («Эссе принципов народонаселения»); В. Шульц («Инвестиции в человеческий капитал в беднейших странах»); Дж. Верман («Теория экономического развития»); М. Камьен, Н. Шварц («Технология: больше результатов с меньшими затратами?»)</p>
<p>Теория общественного выбора (<i>Theory of Public Choice</i>) 1954 – по н.в.</p>	<p>Дж. Бьюкенен («Конституция экономической политики»); Дж. Бьюкенен, Г. Таллок («Расчет согласия», «Основы рентных отношений»)</p>

электронное сетевое учебное издание

Сидоров Виктор Александрович
Кузнецова Елена Леонидовна
Болик Анастасия Викторовна

ОБЩАЯ
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ
учебник для студентов
высших учебных заведений

Компьютерная верстка: А. Дубровин

Минимальные системные требования
определяются соответствующими требованиями программ
Adobe Reader версии не ниже 11-й либо Adobe Digital Editions версии не ниже 4,5
для платформ Windows, Mac OS, Android и iOS; экран 10"

Издатель: Общество с ограниченной ответственностью «Электронные издательские технологии»,

385020, РФ, Адыгея, г. Майкоп, а/я 09. ✉elit - publishing@ya.ru. Объем издания: 37,6 п.л.; 6,2 Мб; 603 с.

Подписано к использованию: 31 августа 2017 года.