

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И  
ТОРГОВЛИ ИМЕНИ МИХАИЛА ТУГАН-БАРАНОВСКОГО»

КАФЕДРА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

# Пособие по "Политической экономии" 1 часть

к.э.н., доцента Приходько В.В.

Одобрено на заседании кафедры  
экономической теории  
(протокол № II от 31.03.2020 г.)

Зав. кафедрой М.В. Фомина



## 1.1. Зарождение и основные этапы развития экономической теории как науки

Понятие *экономика* (от гр. *oikonomia*, буквально – искусство ведения домашнего хозяйства) ныне применяют в четырех значениях:

- народное хозяйство определенной страны, группы стран или всего мира;
- сфера хозяйственной деятельности человека, в которой создаются, распределяются и потребляются жизненные блага;
- совокупность экономических отношений между людьми в сфере производства, распределения, обмена и потребления продукции, образующих определенную экономическую систему.

Экономика как сложная, разнообразно структурированная система является объектом изучения специальной науки – экономической науки.

*Экономическая наука – это сфера умственной деятельности человека, функцией которой является познание и систематизация объективных знаний о законах и принципах развития реальной экономической действительности.*

Первые попытки изучения отдельных сторон экономических процессов известны еще из работ древних греческих и римских мыслителей (Ксенофонта, Аристотеля, Платона, Катона, Варрона, Сенеки, Колумеллы), а также мыслителей Древнего Египта, Китая и Индии. Они исследовали проблемы ведения домашнего хозяйства, а также земледелия, торговли, богатства, налогов, денег и т.п.

Экономическая наука как система знаний о сущности экономических процессов и явлений начала зарождаться лишь в XVI-XVII вв., когда рыночное хозяйство стало приобретать общий характер.

*Меркантилизм.* Сторонники этой школы основным источником богатства считали сферу обращения, торговлю, а богатство отождествляли с накоплением металлических денег (золотых и серебряных). Взгляды представителей этой школы выражали интересы торговой буржуазии в период первоначального накопления капитала и развития внешней торговли. Представители: А. Монкретьен, Т. Манн, Д. Юм, В. Стаффорд.

*Физиократы.* В отличие от меркантилистов, физиократы впервые перенесли исследование из сферы обращения непосредственно в сферу производства. Но источником богатства считали только первичный сектор – труд в сельскохозяйственном производстве. По их мнению, промышленность, транспорт и торговля – бесплодные сферы, а работа людей в них лишь покрывает расходы на их существование и неприбыльна для общества. Представители: Ф. Кенэ, А. Тюрго, В. Мирабо и др.

*Классическая политическая экономия.* Возникла с развитием капитализма. Ее основатели У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо впервые дали системное изложение экономической науки как единой целостной научной дисциплины. Они концентрируют внимание на анализе экономических явлений и закономерностей развития всех сфер капиталистического производства, стремятся раскрыть экономическую природу богатства, капитала, доходов, кредита, обращения, механизма конкуренции. Именно они положили начало теории трудовой стоимости, а рынок рассматривали как саморегулирующуюся систему.

*Марксизм, или политическая экономия труда.* Основатели этого направления К. Маркс и Ф. Энгельс исследуют систему законов капиталистического общества с позиций интересов рабочего класса. Продолжая исследование теории трудовой стоимости, они провели анализ развития форм стоимости, предложили свою концепцию прибавочной стоимости, денег, производительности труда, воспроизводства, экономических кризисов, земельной ренты. Однако некоторые положения марксизма – об отрицании частной собственности и рынка, усилении эксплуатации и роста обнищания трудящихся при капитализме, о единственном факторе формирования прибавочной стоимости, преимуществах общественной собственности, неизбежности краха капитализма не имели надлежащей научной обоснованности и не нашли практического подтверждения. Поэтому ныне они пересматриваются и подвергаются справедливой научной критике.

*Маржинализм* (от англ. *marginal* – предельный) – теория, которая объясняет экономические процессы и явления на основе универсальной концепции использования предельных, крайних ("max" или "min") величин, характеризующих не внутреннюю сущность самих явлений, а их изменение в связи с модификацией других явлений. Исследование маржиналистов основываются на таких категориях, как "предельная полезность", "предельная производительность", "предельные затраты" и др. Маржинализм использует количественный анализ, экономико-математические методы и модели, в основе которых лежат субъективно-психологические оценки экономических процессов и явлений. Представители маржинализма – К. Менгер, Ф. Визер, У. Джевонс, Л. Вальрас. В современной западной экономической науке существуют разные направления, течения, школы, типология которых отличается как по методам анализа, так и пониманию предмета и цели исследования. Концептуально отличаются и подходы к решению экономических проблем. Однако эти различия в значительной мере условные, поэтому всю совокупность современных немарксистских течений и школ можно сгруппировать в такие четыре основных направления: *неоклассицизм, кейнсианство, институционализм, неоклассический синтез.*

*Неоклассицизм* исследует и развивает идеи классической политэкономии с учетом современных условий. Отрицает необходимость вмешательства государства в экономику, рассматривает рынок как саморегулирующуюся экономическую систему, способную самостоятельно установить необходимое равновесие между совокупным спросом и совокупным предложением. Основатели теории – А. Маршалл и А. Пигу. Последователи – Л. Мизес, Ф. Хайек, М. Фридмен, А. Лаффер, Дж. Гилдер, Ф. Кейган и др.

Неоклассическое направление охватывает много разных концепций и школ: "*монетаризм*", "*теорию общественного выбора*", "*теорию рациональных ожиданий*" и др. Особой популярностью пользуется концепция монетаризма, признанным теоретиком которой является американский экономист Милтон Фридмен. Приверженцы монетаризма – Ф. Найт, Дж. Стиглер, Ф. Кейган, А. Голдмен.

*Монетаризм* – теория, которая предлагает отказ от активного вмешательства государства в экономику и приписывает денежной массе, находящейся в обращении, роль определяющего фактора в формировании экономического равновесия, развития производства и изменения объемов валового внутреннего продукта (ВВП). По правилу монетаризма прирост денежной массы (монетарной базы) должен быть скоординирован с темпами роста ВВП, динамикой цен и скоростью обращения денег по такой схеме.

*Кейнсианство* – одна из ведущих современных теорий, в противоположность неоклассикам обосновывает необходимость активного вмешательства государства в регулирование рыночной экономики путем стимулирования совокупного спроса и инвестиций через осуществление определенной кредитной и бюджетной политики. Основателем теории является выдающийся английский экономист Дж.М. Кейнс. Кейнсианство возникло в 30-х годах XX в. как ответ на необходимость преодоления Великой депрессии (1929-1933 гг.), которая поставила экономическую систему капитализма на грань полной катастрофы. Идеи Дж.М. Кейнса, изложенные в его главной работе "Общая теория занятости, процента и денег" (1936), широко применялись ведущими странами мира в практике регулирования рыночной экономики и позволили относительно быстро преодолеть кризисные явления, достичь стабильных темпов экономического роста и динамического равновесия.

Приверженцы и последователи Дж.М. Кейнса (Дж. Робинсон, П. Сраффа, А. Хансен, Н. Калдор, Р. Лукас и др.) выступают за активное участие государства в структурной перестройке экономики, считают необходимым внедрение антикризисного и антициклического регулирования, перераспределения доходов, увеличения социальных выплат и др.

*Институционализм*, или *институционально-социологическое направление*,

представителями которого являются Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Митчелл, Дж. Гелбрейт, Я. Тинберген, Г. Мюрдаль и др., рассматривает экономику как систему, в которой отношения между хозяйствующими субъектами возникают под влиянием как экономических, так и правовых, политических, социологических и социально-психологических факторов. Объектами изучения для них являются "институты", под которыми они понимают государство, корпорации, профсоюзы, а также правовые, морально-этические нормы, обычаи, менталитет, инстинкты людей и т.д.

*Неоклассический синтез* – обобщающая концепция, представители которой (Д. Хикс, Дж. Бьюкенен, П. Самуэльсон, Л. Клейн и др.) обосновывают принцип объединения рыночного и государственного регулирования экономических процессов, утверждают необходимость движения к смешанной экономике. Придерживаются принципа рационального синтеза неоклассического и кейнсианского направлений экономической теории.

## 1.2. Предмет экономической теории и его эволюция

Предмет экономической теории чрезвычайно сложный и многогранный, так же, как сложна, многогранна и динамична экономическая жизнедеятельность человека. Эволюция представлений о предмете экономической теории приведена в табл. 1.1.

**Таблица. 1.1. Эволюция определения предмета экономической теории**

Определение предмета экономической теории	Школа (авторы)
Учение о правилах, искусстве ведения домашнего хозяйства, домоводства	Древнегреческие и древнеримские мыслители
Наука о создании, распределении и приумножении богатства наций	Меркантилисты, физиократы, классическая политическая экономия
Наука о производственных отношениях и законах, управляющих производством, распределением, обменом и потреблением благ на разных этапах развития человеческого общества	Марксисты
<b>Современные западные экономисты</b> определяют экономическую теорию как науку о:	
– сфере индивидуальных и общественных действий людей, которые теснейшим образом связаны с созданием и использованием материальных основ их благосостояния	А. Маршалл
– действию людей в процессе выбора ограниченных ресурсов для производства разных экономических благ	П. Самуэльсон
– деятельности людей в условиях редкости ресурсов	Э. Долан

– поведении людей как связи между целью и ограниченностью средств, которые могут иметь альтернативные пути применения	Дж. Робинсон
– эффективном использовании ограниченных производственных ресурсов или управлении ими с целью достижения максимального удовлетворения нужд человека	К.Р. Макконнэлл, С.Л. Брю

Как видим, формирование предмета экономической теории представители традиционных школ связывали с приумножением богатства, экономическими законами, производственными отношениями между людьми, а современные западные экономисты – с проблемами "редкости", "ограниченности ресурсов и эффективности их использования", "альтернативности выбора" и т.п. Подобное разнообразие определений предмета экономической теории нельзя считать недостатком или слабостью этой науки. Оно является естественным, поскольку отображает эволюцию изучения такого сложного и противоречивого социального объекта, как экономическая система. При этом ни одно из приведенных определений не может претендовать на полное, исчерпывающее раскрытие сущности исследуемого объекта. Каждая теория выражает определенную сторону, грань, срез исследуемой системы, и, тем самым, вносит определенный вклад в экономическую науку.

Экономическая теория – творческая наука, которая постоянно обогащается новыми знаниями, предмет ее исследования расширяется и уточняется. В современных условиях гуманизации, интеллектуализации, социализации общественной жизни и глобализации экономических процессов ее предметная сфера эволюционирует в направлении расширения и усложнения проблематики, привлечения к научному исследованию дополнительных пластов социально-экономических отношений, учета многомерности их взаимодействия и определения *человека* как центра экономической системы.

Современное развитие экономической теории характеризуется:

- разноректорностью научного творчества, структуры и методов познания, которое допускает множественность и синтез теоретических концепций и научных идей;
- отказом от общеобязательных критериев истинности и от теорий, которые претендуют на универсальность;
- взаимовлиянием и толерантным соревнованием идей и познавательных подходов, расширяющим возможность видения взаимодополняющих истин в противоречивых рассуждениях;
- расширением традиционной проблематики и понятийного аппарата экономической науки на основе сложных и динамических процессов, рожденных глобальностью проблем и задач, которые возникают в ходе социально-экономических

преобразований;

— внедрением в экономические исследования новой перспективной методологии анализа, основанной на синергетическом подходе, который открывает широкие возможности многоаспектного освещения сущности экономических процессов и явлений.

Итак, развитие современной экономической теории происходит на основе объединения процесса плюрализации с возрастающей тенденцией к интеграции ее разнообразных направлений и школ, с превалированием синтезированных и комплексных подходов к исследованию социально-экономических процессов. Не в противопоставлении, не в различии, а во взаимообогащении и научном синтезе сходных черт разных концепций и заключается демократизм и синергизм эффекта общей работы ученых-экономистов, который дает возможность глубже раскрыть предмет экономической теории во всей его многогранности.

Обобщая сказанное, можно так определить предмет экономической теории в политэкономическом аспекте.

*Экономическая теория – это социально-экономическая наука, которая изучает законы развития хозяйственных систем, деятельность экономических субъектов, направленную на эффективное хозяйствование в условиях ограниченных ресурсов, с целью удовлетворения своих безграничных потребностей.*

Термин *экономия* (от гр. *oikonomia*) ввели в обращение древнегреческие мыслители Ксенофонт и Аристотель. В переводе с греческого он означает "искусство, правила ведения домашнего хозяйства", "домоводства" ("*ойкос*" – дом, домашнее хозяйство; "*номос*" – правило, закон).

Вокруг чего сегодня «вращается» смысл понятия «экономика»? Вокруг роста потребления, накопления денег и образования богатства – это в настоящее время доминирующая конечная цель человеческой деятельности. Аристотель назвал такую деятельность «хрематистикой» противопоставлял её «экономике», осуждал её и предупреждал об опасности превращения экономики в хрематистику для всего человечества.

Термин "политическая экономия" был впервые введен в научный оборот французским меркантилистом Антуаном Монкретьеном в работе "Трактат политической экономии", написанной в 1615 г. С греческого языка "политикос" переводится как государственный, общественный. Этот термин в сочетании с термином *экономия* означает науку о законах ведения хозяйства в государстве, обществе.

В экономической науке термин "политическая экономия" доминировал до конца XIX в. – времени выхода (1890 г.) работы известного английского экономиста А. Маршалла "Принципы экономики". *Экономикс* – это неоклассическое направление в экономической

науке, которое имеет целью синтезировать классическую политическую экономию и маржинализм.

В современных условиях в большинстве стран мира (особенно англо-американских) политическая экономия функционирует под названием "экономике", в ряде других – как "экономическая теория" или как "политическая экономия". Каждая из них имеет свой аспект исследования и изложения. Тем не менее, они, по сути, являются названиями одной и той же экономической науки, которая постоянно развивается и исследует экономические явления и процессы на разных этапах развития человеческого общества.

Эволюция терминов "экономия", "политическая экономия", "экономике", "экономическая теория" объективно обусловлена развитием самой экономической науки и объекта ее исследования – экономической системы. Экономическая теория в широком понимании включает такие разделы: *основы, экономической теории* (политэкономия), *микроэкономика, мезоэкономика, макроэкономика, мегаэкономика*.

**Основы экономической теории (политэкономия)** – это фундаментальная, методологическая часть экономической науки, которая раскрывает сущность экономических категорий, законов и закономерностей функционирования и развития хозяйственных систем в разные исторические эпохи.

**Микроэкономика** изучает поведение экономических субъектов первичного звена: домохозяйств, предприятий, фирм. Она анализирует: цены отдельных товаров, затраты на их производство, прибыль, заработную плату, спрос на товары и предложение их и др.

**Макроэкономика** изучает закономерности функционирования хозяйства в целом, т.е. на уровне национальной экономики. Объектом ее исследования являются валовой внутренний продукт, валовой национальный доход, национальное богатство, уровень жизни населения, проблемы безработицы, инфляция и ее причины, денежное обращение, процент, налоговая политика, кредитно-банковская система и др.

**Мезоэкономика** изучает отдельные отрасли и подсистемы национальной экономики (агропромышленный комплекс, военно-промышленный комплекс, торгово-промышленный комплекс, территориально-экономические комплексы, свободные экономические зоны и др.).

**Мегаэкономика** изучает закономерности функционирования и развития мировой экономики в целом, т.е. на глобально- планетарном уровне.

Заметим, что общая экономическая теория не является механической суммой ее составляющих. Все ее части находятся в неразрывном единстве и органической взаимосвязи, обеспечивающей целостное восприятие экономики как самодостаточной и динамической системы, которая функционирует на национальном и общемировом уровнях.

Экономическая теория в зависимости от функциональной цели делится на



позитивную и нормативную экономическую теорию.

*Позитивная экономическая теория* имеет целью всестороннее познание экономических процессов и явлений, раскрывает их взаимосвязи и взаимозависимости, которые обусловлены реальной действительностью. То есть она исследует фактическое состояние экономики, экономическую действительность и отвечает на вопрос: *какая она есть?*

*Нормативная экономическая теория* изучает объективные экономические процессы, дает им оценку и разрабатывает рекомендации относительно усовершенствования хозяйственной системы, перехода ее на более высокую ступень развития. Она отвечает на вопрос: *как должно быть и что для этого необходимо сделать?*

Итак, экономическая наука, с одной стороны, призвана изучать реальные факты, выяснять причинно-следственные связи в хозяйственной системе, а с другой – давать рекомендации относительно ее усовершенствования с целью более эффективного использования имеющихся ресурсов и достижения на этой основе высшего уровня удовлетворения общественных нужд. Таким образом, экономическая теория выполняет не только познавательную, но и практическую функцию.

### **1.3. Методы познания экономических процессов и явлений**

Чтобы получить новые знания, необходимо сознательно применять научно обоснованные методы исследования. Это важное условие развития всех наук, в том числе экономической теории.

*Метод науки* (от гр. *methodos* – "путь исследования") призван обеспечить наиболее глубокое раскрытие сущности ее предмета.

Экономическая теория использует широкий спектр приемов и способов исследования своего предмета, которые и определяют содержание ее метода.

*Метод экономической теории* – это совокупность приемов, средств и принципов, с помощью которых исследуются категории и законы функционирования и развития экономических систем, а также экономическое поведение ее субъектов.

Сложность и многогранность экономической системы требует адекватных методов ее познания. Фундаментальный принцип методологии экономической теории заключается в системном подходе к анализу. Экономика представляет определенную целостность, в которой существует взаимосвязь элементов, компонентов, входящих в ее состав. При этом целостность определяется не только составом присущих ей элементов, но и различными связями между ними и с системой как целым.

*Системный подход* в экономической теории означает изучение внутренних

причинно-следственных, структурно-функциональных, иерархических, прямых и обратных связей. Именно их познание дает возможность уяснить сложные процессы развития хозяйственной системы, выяснить природу многих экономических процессов и явлений.

Экономическая теория применяет как *общенаучные*, так и *специфические* для данной науки методы познания экономических явлений и процессов.

**Диалектика** – общий для всех наук метод познания, в том числе и для экономической теории. Он базируется на использовании законов и принципов философии, обоснованных еще выдающимся немецким философом Георгом Гегелем, сущность которых состоит: в познании экономических явлений и процессов в их взаимосвязи и взаимозависимости; в непрерывном развитии; в понимании того, что накопление количественных изменений приводит к качественным скачкам; что источником развития выступают внутренние противоречия явлений, единство и борьба противоположностей.

Особенностью теоретико-экономического исследования является то, что при изучении экономических процессов нельзя пользоваться конкретными приемами и техническими средствами, которые широко применяются, например, в естественных науках (физике, химии и др.). Здесь используют научное экономическое мышление в виде научной абстракции.

**Научная абстракция** как метод заключается в углубленном познании реальных экономических процессов путем выделения основных, наиболее существенных внутренних сторон определенного явления, очищенных (отвлеченных) от всего внешнего, второстепенного, случайного, несущественного. Результатом применения метода научной абстракции является уяснение и формулирование экономических понятий, категорий и законов.

**Анализ** и **синтез** как исследовательский прием применяется в единстве двух его составляющих. При *анализе* объект исследования умозрительно или фактически раскладывается на составные части, каждая из которых изучается отдельно. При *синтезе* происходит объединение расчлененных элементов объекта в единое целое с учетом взаимосвязей между ними. Анализ оказывает содействие осмыслению важного в каждом элементе, а синтез завершает раскрытие сути объекта как целостного единства всех элементов.

**Индукция** – это метод познания, при котором исследователь собирает частные факты, делает на их основе обобщающие выводы и формулирует теоретические положения. **Дедукция** – метод познания, при котором исследователь идет от общего положения к частному, от теории к конкретным фактам. Методы индукции и дедукции обеспечивают диалектическую взаимосвязь между единичным и общим, конкретным и абстрактным.

**Методы исторического и логического познания** используются экономической

теорией для исследования хозяйственных процессов в единстве. *Исторический метод* изучает эти процессы в той исторической последовательности, в которой они возникали, развивались и изменялись в реальной жизни. Однако историческое развитие не всегда характеризуется определенными закономерностями. Оно может подвергаться воздействию случайных факторов. *Логический метод* исследует экономические процессы в их логической последовательности, направляясь от простого к сложному, освобождаясь при этом от исторических случайностей, зигзагов и деталей, не присущих этому процессу.

**Экономическое моделирование** – это формализованное описание и количественное выражение хозяйственных процессов и явлений (с помощью математики и эконометрики), структура которого компактно воссоздает сложную реальную картину экономической жизни. Экономические модели дают возможность наглядно и глубже исследовать основные черты и закономерности развития реального объекта познания. Кроме того, использование экономико-математических моделей в сочетании с ЭВМ позволяет из множества вариантов выбрать наиболее оптимальное решение какой-либо экономической проблемы.

**Метод графических изображений** дает возможность наглядно представить соотношения, зависимости между различными экономическими показателями, их "поведение" под влиянием изменений экономической ситуации.

**Экономический эксперимент** – искусственное воспроизведение хозяйственных процессов и явлений с целью изучения их в оптимально благоприятных условиях и дальнейшего практического внедрения. Экономический эксперимент дает возможность на практике проверить обоснованность научных теорий и рекомендаций, чтобы предупредить возможные ошибки и провалы в экономической политике государства. Особенно важна роль экспериментов на переломных этапах развития экономики, в период кризисов, осуществления экономических реформ, стабилизации и др.

Для познания социально-экономических процессов экономическая теория использует и такие общенаучные методы познания, как сочетание количественного и качественного анализа, метод сравнений, разработка научных гипотез.

**Метод качественного и количественного анализа.** Он предусматривает четкое уяснение качественной определенности экономического явления и выделение тех составляющих, элементов, которые подвергаются количественному измерению и выявлению факторов, влияющих на их связи в системе.

Сочетание количественного и качественного анализа осуществляется с помощью математических и статистических методов. Его использование создает теоретическую основу для определения конкретных практических задач относительно темпов и пропорций развития хозяйства, разработки программ развития экономики и т.п.

**Метод сравнения.** Для определения схожести и отличий хозяйственных явлений используют метод сравнений. Необходимость сравнения как общенаучного метода обусловлена тем, что в экономической жизни ничего не может быть оценено само по себе. Любое явление познается в сравнении.

Для того, чтобы познать неизвестное, оценить его, нужен критерий, которым, как правило, есть уже известное, ранее познанное. Способы сравнений разнообразны: сравнение признаков, свойств, статистических величин, экономических категорий, действия экономических законов при разных условиях и т.п.

**Разработка научной гипотезы.** Если содержание экономического явления, которое изучается, неизвестно, а фактов для его выяснения недостаточно, то исследователь вынужден ограничиться теоретическим предположением, т. е. научной гипотезой. Чтобы научная гипотеза превратилась в полноценную теорию, нужны дополнительные доказательства, практические подтверждения.

Использование гипотезы имеет важное значение для развития экономической науки. Она способствует разрешению противоречия между новыми фактами и устаревшими теоретическими взглядами. Гипотеза выдвигает проблемы, которые содействуют эффективному ведению научных поисков. Она дает возможность проверить все вероятные пути исследования и выбрать среди них наиболее правильные и научно обоснованные.

#### **1.4. Экономические категории и законы. Познание и использование экономических законов**

Экономическая теория, познавая объективную хозяйственную реальность, открывает и формулирует экономические категории, законы и принципы.

**Экономические категории** – это абстрактные, логические, теоретические понятия, которые в обобщенном виде выражают родовые признаки определенных экономических явлений и процессов. Например: товар, собственность, капитал, прибыль, рынок, спрос, заработная плата, рабочая сила и др.

**Экономические законы** выражают существенные, устойчивые, постоянно повторяющиеся причинно-следственные связи и взаимозависимости между экономическими процессами и явлениями. Понятие "закон" родственно понятию "сущность" чего-либо. Экономические законы выражают *сущность* экономических отношений.

**Экономические принципы** – теоретические обобщения, которые содержат предположения, усреднения, выражающие определенные тенденции развития хозяйственной системы.

Принципы, в отличие от экономических законов, объективно в природе не существуют. Они специально создаются в процессе систематизации экономических знаний и выступают в виде определенных *постулатов*, которые можно рассматривать как форму реализации, использования экономических законов. Принципы носят менее устойчивый и менее обязательный характер, чем законы.

Экономические законы в своей совокупности образуют *систему экономических законов*, которая включает всеобщие, общие и специфические законы.

**Всеобщие законы** считают законами социально-экономического прогресса, поскольку они выражают фундаментальные основы и последовательность развития человеческого общества на всех этапах.

**Специфические** экономические законы, с одной стороны, раскрывают сущность социально-экономических отношений в определенной хозяйственной системе в процессе ее развития, а с другой – отдельные ее сферы.

Экономические законы имеют как общие свойства, так и отличительные особенности по отношению к законам природы (закону земного притяжения, закону сохранения и преобразования энергии и др.).

**Общие свойства.** Экономические законы, как и законы природы, носят **объективный характер действия**. Это означает, что экономические законы возникают и функционируют независимо от сознания и желания людей. Они возникают и функционируют в результате становления и развития определенных экономических отношений. С исчезновением тех или иных хозяйственных отношений исчезают и соответствующие им экономические законы. Но, с другой стороны, их действие не может протекать вне деятельности и устремлений людей. Люди могут познавать экономические законы и сознательно их использовать в своей хозяйственной деятельности. Следовательно, можно сделать вывод, что возникновение и действие экономических законов объективно, а познание и использование – субъективно.

**Формы познания и использования экономических законов.** Существуют две основные формы познания и использования экономических законов: *эмпирическая*, когда люди, **не** зная сущности экономических законов, применяют их неосознанно, интуитивно в своей практической деятельности, и *научная*, когда люди, познав и раскрыв сущность экономических законов, используют их сознательно, а, следовательно, более эффективно в своей хозяйственной деятельности.

## 1.5. Функции экономической теории

В процессе становления и развития экономической теории как науки были сформированы и ее основные функции: познавательная, методологическая, практическая,

прогностическая, воспитательная.

**Познавательная (гносеологическая) функция.** Реализуется посредством исследования сущности экономических процессов и явлений. Раскрывая и формулируя экономические категории и законы, экономическая теория тем самым обогащает знания людей, приумножает интеллектуальный потенциал общества, расширяет научное мировоззрение людей, оказывает содействие научному предвидению хозяйственного развития общества.

**Методологическая функция** заключается в том, что экономическая теория выступает методологической базой для целой системы конкретных экономических наук, поскольку раскрывает основоположные понятия, экономические законы, категории, принципы хозяйствования, которые реализуются во всех областях и сферах человеческой Деятельности.

**Практическая функция** экономической теории заключается в научном обосновании экономической политики государства, а также в разработке рекомендаций относительно применения форм и методов рационального хозяйствования.

**Экономическая политика** – это целостная система мероприятий государства, направленных на развитие национальной экономики в интересах всех социальных групп общества. Она призвана определять оптимальные варианты решения экономических проблем.

Между экономической теорией и практикой существует тесная взаимосвязь. Любой процесс познания начинается с изучения реальной действительности, то есть с практики. Практика дает материал для научного анализа и формирует спрос на теоретические исследования. Вместе с тем любая теория без обратной связи с практикой теряет ценность и смысл. Практика – критерий истинности экономической теории, она дает окончательную оценку ее жизненности. Между практикой и теорией существует постоянный цикл связи: *практика ведет к знанию, знание – к экономической политике, экономическая политика – к рациональным действиям, действия – к усовершенствованию практики.* Такой цикл связей постоянно повторяется, каждый раз поднимаясь на более высокий уровень.

**Прогностическая функция** экономической теории заключается в разработке научных основ предвидения перспектив социально-экономического развития в будущем. В сущности, она сводится к разработке прогнозов, долгосрочных программ развития общественного производства с учетом будущих ресурсов, затрат и возможных конечных результатов.

**Воспитательная функция** состоит в формировании у граждан экономической культуры, логики современного экономического мышления, аналитических способностей, которые обеспечивают целостное представление о функционировании экономики на национальном и общемировом уровнях и дают им возможность выработать грамотное

хозяйственное поведение в условиях рыночной системы. Она воспитывает в них осознание того, что достичь профессиональных успехов и высшего жизненного уровня можно лишь овладев глубокими знаниями, в результате настойчивой работы, проявления предприимчивости и инициативы, принятия обоснованных решений и способности принимать на себя ответственность за свои хозяйственные действия в условиях конкуренции.

Однако нужно знать, что готовых, раз и навсегда пригодных рецептов экономического поведения теоретическая наука не дает. По этому поводу Дж.М. Кейнс подчеркивал, что экономическая теория не является набором уже готовых рекомендаций для применения непосредственно в хозяйственной практике, она является скорее методом, интеллектуальным инструментом, техникой *мышления*, помогая тому, кто ею владеет, приходить к правильным выводам.

## **УЧЕБНЫЙ ТРЕНИНГ**

### ***Основные термины и понятия***

Экономика. Политическая экономия. Экономическая теория. Экономикс. Микроэкономика. Макроэкономика. Мезоэкономика. Мегаэкономика. Меркантилизм. Физиократы. Классическая политэкономия. Маржинализм. Неоклассицизм. Кейнсианство. Институционализм. Монетаризм. Предмет экономической теории. Метод экономической теории. Экономическая категория. Экономический закон. Научная абстракция. Экономическое моделирование. Экономический эксперимент. Функции экономической теории. Экономическое мышление. Экономическая политика.

### ***Контрольные вопросы и задания***

1. Определите основные этапы развития экономической теории.
2. Какие современные экономические теории вы знаете и в чем заключаются принципиальные отличия между ними?
3. Дайте определение предмета экономической теории и охарактеризуйте эволюцию его трактования.
4. Назовите круг проблем, которые изучают экономическая теория, микро- и макроэкономика.

5. Дайте определение экономического закона. Назовите основные виды экономических законов.
6. Чем отличаются экономические категории от экономических законов?
7. Чем отличаются экономические законы от законов природы?
8. Какие вы знаете методы познания экономических процессов? Охарактеризуйте основные их виды.
9. Раскройте функции экономической теории.
10. Каково место экономической теории в системе экономических наук?
11. Почему, по вашему мнению, необходимо изучать курс экономической теории?
12. Какое практическое значение имеет экономическая теория?
13. При каких условиях обеспечивается научная обоснованность экономической политики государства?

## 2.1. Сущность и структура экономических потребностей общества

Потребности как определяющий фактор поведения экономических субъектов являются одной из фундаментальных категорий экономической науки.

***Потребность** – это нужда в чем-либо, объективно необходимом для поддержки жизнедеятельности и развития человека, коллектива, нации, общества в целом.*

Потребности отражают внутренние побудительные мотивы деятельности людей и образуют сложную систему, которую можно структурировать по разным критериям. В самом общем виде определяют:

- **физиологические потребности**, обусловленные жизнедеятельностью и развитием человека как биологического существа (пища, одежда, жилье и т.п.);
- **социальные нужды**, обусловленные социальной (общественной) природой человека (общение, общественное признание, самореализация и т.п.);
- **духовные нужды**, обусловленные развитием человека, как личности (творчество, самосовершенствование, самовыражение и т.п.).

Указанная классификация является условной, поскольку физиологические, социальные и духовные потребности переплетаются и взаимодействуют между собой, образуя целостную систему.

По выделяют потребности низшего порядка (первичные) и высшего порядка (вторичные). В соответствии с этим подходом высшие запросы человека не выйдут на первый план до тех пор, пока не будут удовлетворены насущные потребности. Реализация первичных потребностей порождает желание удовлетворить следующие по весомости



(вторичные) потребности, превращающиеся в движущую силу сознательной деятельности.

Средства удовлетворения человеческих потребностей называются благами.

**Благо** – любая полезность (предмет, явление, процесс), которая удовлетворяет человеческую потребность.

Различают следующие блага:

— *неовещественные* (солнечный свет, здоровье, общение, знание) и *овещественные* (дары природы, а также продукты труда: пища, одежда, жилье и т.п.);

— *неэкономические* (даровые, неограниченные, предоставленные природой без усилий человека; их объемы превышают имеющиеся человеческие потребности) и *экономические* (ограниченные, являющиеся результатом или объектом хозяйственной деятельности; их объемы ограничены по сравнению с существующими нуждами).

**Экономические потребности** – это потребности в экономических благах.

Удовлетворение экономических потребностей выступает внутренним побудительным мотивом производства, распределения, обмена и потребления в рамках определенной системы социально-экономических отношений.

Экономические потребности являются структурной подсистемой всего комплекса потребностей общества. Поэтому уровень их развития и степень удовлетворения зависят от развития других подсистем, культурных, духовных, моральных потребностей общества.

*Носителями экономических благ являются разнообразнейшие вещественные товары и услуги.* Среди них различают:

— **потребительские блага**, предназначенные для непосредственного удовлетворения человеческих потребностей, и **производственные блага**, предназначенные для создания потребительских благ;

— **материальные блага** (продукты сферы материального производства) и **нематериальные блага** (создаются в сфере нематериального производства);

— **настоящие блага** (находятся в непосредственном пользовании экономических субъектов) и **будущие блага** (те, которыми экономические субъекты смогут воспользоваться в будущем) и т.п.

Всестороннее комплексное изучение системы экономических потребностей вызывает необходимость их классификации по таким критериям:

**I. По характеру возникновения:**

— *первичные* (базисные), связанные с существованием человека: пища, одежда, безопасность, жилье и т.п.;

— *вторичные*, возникновение и изменение которых обусловлены развитием цивилизации: модная одежда, комфортное жилье, информация и др.

**II. По средствам удовлетворения:**

- *материальные* (потребности в материальных благах);
- *нематериальные* (духовные потребности).

**III. По насущности удовлетворения:**

- *первоочередные* (предметы первой необходимости);
- *второстепенные* (предметы роскоши).

**IV. По возможностям удовлетворения:**

- *насыщаемые* (имеют предел, возможность полного удовлетворения);
- *ненасыщаемые* (не могут быть удовлетворены полностью, не имеют границ насыщения).

**V. В зависимости от участия в воспроизведенном процессе:**

- *производственные* (потребности в экономических ресурсах);
- *непроизводственные* (потребности в потребительских благах).

**VI. По субъектам проявления:**

- *личные* (возникают и развиваются в процессе жизнедеятельности индивида);
- *коллективные, групповые* (потребности группы людей, коллектива);
- *общественные* (потребности функционирования и развития общества в целом).

**VII. По количественной определенности и мере реализации:**

- *абсолютные* (перспективные потребности, носящие абстрактный характер и являющиеся ориентиром экономического развития);
- *действительные* (формируются в зависимости от достигнутого уровня производства и являются общественной нормой для определенного периода);
- *платежеспособные* (определяются платежеспособным спросом);
- *фактические* (удовлетворяются имеющимися экономическими благами).

Система экономических потребностей является сложной и постоянно развивающейся. Структура потребностей, их объем, способы и уровень удовлетворения непрерывно изменяются: модифицируются, усложняются, совершенствуются в процессе исторического развития человеческой цивилизации.

## **2.2. Экономический закон возрастания потребностей**

Непрерывный экономический и духовный прогресс общества неизбежно предопределяет как количественный, так и качественный рост потребностей. Возникновение новых потребностей сопровождается постоянным увеличением их разнообразия,

приумножением, обогащением и усложнением их структуры. Стремление удовлетворить возрастающие потребности является побудительным мотивом усовершенствования хозяйственной деятельности, наращивания производства экономических благ и улучшения их качественных характеристик. Однако возрастание и развитие потребностей всегда опережает возможности производства и не совпадает с уровнем фактического потребления. В этом проявляется авангардная роль потребностей, отраженная в экономическом законе возрастания потребностей.

***Всеобщий экономический закон возрастания потребностей отражает внутренние необходимые, существенные и постоянные взаимосвязи между производством и потреблением, потребностями и существующими возможностями их удовлетворения. Согласно этому закону непрерывное развитие потребностей является движущей силой экономического и духовного прогресса человечества, что, в свою очередь, стимулирует возникновение все новых и новых потребностей.***

Таким образом, потребности и производство находятся в противоречивой зависимости взаимовлияния и взаимообусловленности. Потребности порождают стимулы к производству. Производство удовлетворяет существующие и порождает новые потребности. Особенности проявления экономического закона возрастания потребностей в современных условиях связаны с гуманизацией социально-экономического развития как определяющим признаком формирования постиндустриального общества. Усовершенствование структуры потребностей отражает процесс развития человеческой личности и оказывает содействие переходу:

- от доминирования материальных к приоритетному развитию духовных потребностей, связанных с творчеством, познанием, самосовершенствованием;
- от массового производства и потребления к индивидуализации нужд и средств их удовлетворения;
- от стремления к непрерывному наращиванию объемов потребления к разумному самоограничению;
- от вещественной структуры потребления к преобладанию в ней услуг.

Постоянный процесс усовершенствования человеческой личности, человеческая фантазия, конкуренция производителей и современные коммуникации стимулируют непрерывное развитие и увеличение разнообразия потребностей. Однако стремление удовлетворить возрастающие потребности наталкивается на относительную ограниченность ресурсов. ***Разрешение противоречия между ненасыщаемостью и беспредельностью потребностей и ограниченностью ресурсов порождает проблему выбора, определяет цель экономической деятельности.***

Выявление путей эффективного использования ограниченных ресурсов с целью максимально возможного удовлетворения безграничных потребностей связано с постоянной оценкой и выбором альтернативных вариантов развития хозяйственной деятельности. Определение нужд потребителей и умение удовлетворить эти нужды одновременно с решением задач рационального использования ограниченных ресурсов становится решающей предпосылкой успеха предпринимательской деятельности. Современный бизнес невозможен без владения исчерпывающей информацией относительно качественных параметров, объема и динамики нужд потребителей, их прогнозирования, а также активного влияния на формирование объемов и структуры потребления.

### **2.3. Экономические интересы, их классификация и взаимодействие**

Экономические отношения каждого общества проявляются прежде всего, как интересы, считал Ф. Энгельс. Осознание потребностей и стремления их удовлетворить определяют мотивацию поведения человека, побуждая его к определенному целевому действию. В реальной действительности потребности приобретают конкретную форму интересов.

***Интерес** (от лат. *interesse* – иметь важное значение) – форма проявления потребности, осознанное стремление человека к ее удовлетворению.*

Экономические интересы являются сущностной характеристикой движущих сил формирования и развития экономических субъектов.

***Экономические интересы** – осознанное стремление хозяйствующих субъектов к удовлетворению экономических потребностей, являющееся объективным побудительным мотивом их хозяйственной деятельности.*

По своей сущности экономические интересы объективны. Они отражают место и роль хозяйствующих субъектов в системе общественного разделения труда и экономических отношений. Вместе с тем экономические интересы являются субъективными и всегда имеют своих носителей.

***Субъекты экономических интересов** – отдельные индивиды, домохозяйства, коллективы (группы) людей, общество в целом.*

***Объекты экономических интересов** – экономические блага (вещественные товары, услуги, информация и т.п.).*

Плюрализм экономических потребностей порождает разнообразие экономических интересов, образующих сложную и динамическую систему, многомерную в фазах воспроизводства, в пространстве и времени, в статике и динамике. Экономические интересы

общества могут быть классифицированы по разным критериям, а именно:

- ***по субъектам:***

- личные;
- коллективные, групповые;
- общественные;

- ***по насыщенности, важности:***

- главные, первоочередные;
- второстепенные;

- ***по временным признакам:***

- текущие;
- перспективные;

- ***по объектам:***

- имущественные;
- финансовые;
- интеллектуальные и т.п.;

- ***по степени осознания:***

- действительные;
- кажущиеся, мнимые;

- ***в зависимости от возможностей реализации:***

- реальные;
- утопические.

Хозяйствующие субъекты являются выразителями специфических экономических интересов. В рыночной экономике:

- ***экономические интересы домашних хозяйств*** направлены на максимизацию общей полезности с учетом существующих цен и доходов;

- ***экономические интересы предпринимателей*** направлены на максимизацию прибыли, снижение затрат и повышение конкурентоспособности продукции;

- ***экономические интересы государства*** направлены на реализацию нужд общества в целом.

***По территориальному признаку*** выделяют такие экономические интересы:

- муниципальные;
- региональные;
- национальные;
- объединения государств;
- общечеловеческие (глобальные).

Территориальный срез системы экономических интересов отдельной страны формируется на основе распределения полномочий между органами государственной власти и местного самоуправления. Муниципальные и региональные интересы направлены на реализацию экономического потенциала отдельной территории с целью обеспечения нужд определенного территориального сообщества.

Вместе с тем государственные и муниципальные служащие, осуществляющие мероприятия по практической реализации данных интересов, являются носителями личных потребностей, не всегда совпадающих с общественными. Это разногласие порождает коррупцию – отрицательное социальное явление, связанное со злоупотреблением государственной властью, корыстным использованием служащими официальных полномочий, авторитета и возможностей их реализации для получения личных выгод в частных или узкогрупповых корпоративных интересах.

*Основные формы коррупции:* взяточничество, злоупотребление должностным положением, превышение властных или должностных полномочий, разворовывание государственного или коллективного имущества, нецелевое использование бюджетных средств и т.п.

Согласно Международной конвенции против коррупции, принятой 29 марта 1996 г., коррупция – это попытка получить прямо или опосредованно правительственным чиновником или лицом, которое выполняет публичные функции, любого предмета, который имеет денежную стоимость или Другую пользу (подарка, послания, обещания, преимущества) в обмен на любое действие или бездействие при исполнении служебных обязанностей; предложение либо предоставление прямо или косвенно такой пользы; любые действия или бездействие во время выполнения правительственными чиновниками или лицами, которые выполняют публичные функции, своих обязанностей с целью получения незаконного дохода для себя или третьей стороны; мошенническое использование или утаивание имущества, полученного вследствие указанных действий.

Практика подтверждает, что *основными инструментами преодоления коррупции являются:*

- контроль за соблюдением законности и обеспечение прозрачности деятельности органов государственной власти;
- четкая спецификация прав собственности;
- конкурсное размещение государственных и муниципальных заказов, предоставление прав на аренду недвижимости и т.п.;
- гласность в вопросах получения и использования бюджетных средств;
- внедрение принципа “единого окна”, согласно которому все необходимые

документы для регистрации субъектов предпринимательской деятельности рассматривает уполномоченный органу правления.

Система взаимосвязанных и взаимодействующих интересов общества всегда противоречива. Поэтому перед каждым обществом возникает проблема поиска эффективного механизма их согласования. Единство интересов достигается в процессе их взаимодействия и взаимореализации.

***Пути объединения экономических интересов:***

- субординированное подчинение одних экономических интересов другим;
- координированное согласование разносторонних интересов всех экономических субъектов.

Проблема соотношения и приоритетности интересов экономических субъектов остается дискуссионной. Механизм их согласования определяется сущностью экономической системы.

В условиях экономической свободы и конкуренции хозяйствующих субъектов создаются предпосылки для формирования целостной, органической системы взаимосвязанных и взаимообусловленных экономических интересов. Их противоречивое взаимодействие основано на принципах обратной связи и самоорганизации, носит творческий характер и оказывает содействие прогрессивному развитию общества.

Процесс эволюции современных развитых стран на основе социально ориентированной и регулируемой рыночной экономики создает предпосылки для координации и гармонического развития системы экономических интересов гражданского общества. Вместе с тем корпоратизация экономической жизни порождает проблему согласования экономических интересов владельцев, менеджеров и наемных работников с целью недопущения их оппортунистического поведения. Важную роль в согласовании индивидуальных и корпоративных интересов в современных смешанных экономиках играет государство.

Отстаивание и содействие реализации интересов отдельных групп в современном обществе приобрело форму лоббизма. *Лоббизм* (от англ. *lobby* – кулуары) – влияние на законодателей и чиновников, направленное на поддержку отдельных предприятий, областей, социальных групп, слоев населения, путем личной заинтересованности должностных лиц.

## **УЧЕБНЫЙ ТРЕНИНГ**

Основные термины и понятия

Потребности. Экономические потребности. Структура экономических потребностей. Экономические блага. Потребительские и производственные блага. Материальные и

нематериальные блага. Экономический закон возрастания потребностей. Проблема выбора. Экономические интересы. Система экономических интересов. Объекты экономических интересов. Субъекты экономических интересов. Взаимодействие экономических интересов. Механизм согласования экономических интересов. Коррупция. Лоббизм. Мотивация хозяйственной деятельности.

### ***Контрольные вопросы и задания***

1. Объясните характер происхождения потребностей. Какие факторы влияют на их содержание?
2. Что такое первичные потребности? Какое значение они имеют в жизни человека?
3. Какие еще виды потребностей вам известны?
4. Сформулируйте сущность закона возрастания потребностей.
5. Для чего нужны знания о тенденциях и перспективах развития потребностей и их структурных изменениях?
6. Что такое интерес, как он возникает, на чем основывается?
7. Какое отличие существует между экономической потребностью и интересом? Охарактеризуйте субъекты и объекты экономических интересов.
8. Что лежит в основе разногласий экономических интересов?
9. Как согласовываются экономические интересы в обществе?
10. Охарактеризуйте взгляды выдающихся ученых экономистов на проблему мотивации хозяйственной деятельности.
11. Раскройте роль потребностей и интересов как источника активности экономических субъектов.

### **3.1. Формационный и цивилизационный подходы к периодизации общественного развития**

Ученые-экономисты прошлого и современности по-разному трактуют сущность и особенности исторического развития общества. Наибольшее распространение получили формационный и цивилизационный подходы к пониманию процесса экономического развития человеческого общества.

**Формационный подход** был разработан К. Марксом и его последователями. Суть его заключается в том, что производительные силы общества в совокупности с производственными отношениями представляют определенный *способ производства материальных благ*, а способ производства в сочетании с политической надстройкой



общества – *социально-экономическую формацию*. Основополагающим экономическим ядром каждого способа производства, а соответственно и формации, является *господствующая форма собственности*, поскольку именно она определяет способ соединения работника со средствами производства.

Формационный подход предусматривает, что развитие человеческого общества происходит как последовательная смена одного способа производства другим:

- первобытнообщинный;
- рабовладельческий;
- феодальный;
- капиталистический;
- коммунистический.

Формационный подход исходит из того, что решающая роль в общественном развитии принадлежит процессу производства, отношениям собственности, а его главными движущими силами являются противоречия между производительными силами и производственными отношениями и обострение классовой борьбы в обществе.

Однако в современных условиях формационный подход, при признании определенных его положений, подвергается критическому анализу.

*Во-первых*, пятиступенчатая периодизация развития общества не имеет всеохватывающего значения. Она более или менее приемлема в основном для стран Западной Европы, но не отражает в полной мере своеобразия развития азиатского способа производства, эволюции цивилизаций Китая, Индии, а также не освещает особенностей исторического развития России, Украины.

*Во-вторых*, формационный подход не раскрывает многообразия жизни, обедняет историю человеческого общества, сводя ее в основном к одному фактору – развитию материального производства, практически не учитывает роль социокультурного и других неэкономических факторов в развитии общества (национальных, религиозных, этнических, ментальных и т.п.).

*В-третьих*, отражая историю развития человечества как процесс "революционного" разрушения старого способа производства и замены его новым, формационный подход, таким образом, допускает определенную прерывность (дискретность) естественно-исторического процесса.

*В-четвертых*, формационный подход чрезмерно абсолютизирует классовую конфронтационность между владельцами и невладельцами собственности, между работодателями и наемными работниками.

Поэтому с целью более глубокого научного познания закономерностей развития

общества мировая общественная наука разработала и широко использует *цивилизационный подход* относительно познания истории развития человечества.

**Цивилизация** – исторически конкретное состояние общества, которое характеризуется достигнутым уровнем производительных сил, особой формой производства и соответствующей духовной культурой людей.

Цивилизационный подход по-иному определяет закономерные ступени развития экономических систем.

В основу цивилизационного подхода положены следующие принципы:

- 1) многогранность анализа экономических систем;
- 2) естественная эволюционная постепенность исторического процесса;
- 3) отказ от классовых, конфронтационных оценок содержания и целей системы;
- 4) познание системы в единстве ее экономических и социокультурных элементов;
- 5) усиление роли человеческого фактора в общественном развитии;
- 6) признание мировой истории как единого планетарного целого.

Как видим, цивилизационный подход не страдает экономическим детерминизмом, поскольку предусматривает правомерность влияния и других факторов на развитие человеческого общества. Он ориентирован не на особенности способа производства, а прежде всего на целостность человеческой цивилизации, доминирующее значение общечеловеческих ценностей, интегрированность каждого общества в мировое сообщество.

Важнейшей чертой цивилизации является ее гуманистическая направленность. Человек выступает не только главным субъектом производства и цивилизации в целом, но и их непосредственной целью, целевой функцией.

Цивилизация – категория историческая, ее уровень и сущность определяются теми многогранными социально-экономическими условиями, в которых происходит жизнедеятельность того или иного народа.

Американский экономист *У. Ростоу* выдвинул теорию "*стадий роста*", в которой выделил пять стадий экономического развития:

- традиционное общество;
- переходное общество;
- стадия сдвига;
- стадия зрелости;
- стадия высокого уровня массового потребления.

Другой американский ученый **Л.Г. Морган** выделял три этапа в развитии человеческой истории:

- эпоха дикости (охотничье хозяйство);

- эпоха варварства(скотоводство);
- эпоха цивилизации.

Эпоха цивилизации, в свою очередь, классифицируется поэтапно в горизонтальном и вертикальном аспектах.

**Горизонтальный** аспект характеризует сосуществование и взаимодействие неоднородных по своему смыслу локальных цивилизаций отдельных стран и народов, которые развивались в исторически определенные периоды.

**Вертикальный** аспект характеризует развитие цивилизации в широком понимании этого слова: историческую эволюцию общества, его поступательное движение от одной степени зрелости к другой, более высокой. Ему присуща логика всемирного общественно-исторического прогресса человечества.

Переход от одной ступени зрелости цивилизации к другой происходит благодаря глубинным качественным изменениям в производительных силах общества, росту производительности труда, повышению культуры человека.

Современная зарубежная экономическая наука (*Дж. Гэлбрейт, Р. Арон* и др.), используя критерий "степень индустриального развития общества", выделяет три стадии *индустриальной цивилизации*:

- доиндустриальное (аграрное)общество;
- индустриальное общество;
- постиндустриальное общество.

В **доиндустриальном** обществе преобладают сельское хозяйство и ручной труд. Оно существовало до конца XVII в., т.е. до периода разворачивания промышленной революции.

В **индустриальном** обществе ведущую роль играло крупное механизированное промышленное производство.

**Постиндустриальное** общество – это новая, наиболее развитая стадия человеческой цивилизации, начало которой положила научно-техническая революция, развернувшаяся во второй половине XX в. и постепенно переросшая в современную **информационно-интеллектуальную революцию**. В постиндустриальном обществе доминируют наука, принципиально новые виды техники и технологий, информатика, компьютеризация, автоматизация и роботизация всех сфер экономики и управления. В общественном производстве на первый план выдвигаются интеллектуальный капитал, знания, сфера услуг (образование, здравоохранение, культура, производство духовных благ и т.п.). Вследствие этих научно-технических преобразований формируется работник нового типа, усиливается творческий характер его работы и приобретают все больший вес потребности творческой саморегуляции личности.

Бурное развитие информационно-интеллектуальных технологий, компьютеризации, космонавтики усилили связи человека с космосом, что согласно концепции В.И. Вернадского о *ноосфере* позволяет сделать вывод, будто современное общество стоит на пороге зарождения новой *ноосферно-космической цивилизации*, которая будет определять экономическое, научно-техническое и культурное лицо человека XXI в.

Для постиндустриального общества характерным является углубление международного разделения труда, усиление взаимосвязей и взаимодействия национальных экономик. Значительное развитие получает мировой рынок товаров, капиталов, квалифицированной рабочей силы, усиливается роль общечеловеческих интересов и ценностей, все эти объективные процессы предопределяют перерастание локальных форм цивилизации в глобальные, они охватывают все больше стран, и все больше влияют на жизнь народов всего мира.

Цивилизационная концепция развития общества дает возможность определить историческое место и нашей страны, ее нахождение на вершине индустриальной стадии и перспективы перехода к постиндустриальной стадии. Для этого необходимо создание социально-рыночной экономики в соединении с разработкой и использованием высокоэффективных технологий, структурной перестройкой экономики, внедрением новых форм организации и управления производством, всесторонним развитием науки, образования, культуры и самого человека.

Отмечая преимущества цивилизационного подхода, вместе с тем следует отметить, что чрезмерное акцентирование им внимания на формировании "единой мировой цивилизации", содержит потенциальную опасность в плане возможности размыwania и игнорирования специфичности экономического, национального и социально-культурного развития разных стран и народов, утраты ими своей самобытности и уникальности.

Поэтому процесс формирования единого мирового цивилизационного пространства нередко происходит в противоречивой форме – от разностороннего сотрудничества и партнерства народов до противостояния и локальных межцивилизационных конфликтов.

### **3.2. Экономическая система, ее сущность, цели и основные структурные элементы. Типы экономических систем**

*Система* как общенаучное понятие – это совокупность взаимосвязанных субординированных и координированных элементов определенного целостного образования.

Каждой системе присущи такие свойства: целостность, упорядоченность, стойкость, самодвижение и общая цель.

Экономика любой страны функционирует как многомерная система, состоящая из

большого количества разных взаимосвязанных и взаимозависимых компонентов, которые развиваются согласно общим для всей системы законам.

В экономической литературе существуют разные подходы к определению экономической системы, а именно:

- как совокупности отношений между людьми, которые возникают в процессе производства, распределения, обмена и потребления экономических благ;
- как совокупности людей, объединенных общими экономическими интересами;
- как исторически определенного способа производства;
- как особым образом упорядоченной системы связей между производителями и потребителями материальных и нематериальных благ;
- как совокупности всех экономических процессов, которые функционируют в обществе на основе присущих ему отношений собственности и организационно-правовых норм, и т.п.

С нашей точки зрения, наиболее обобщенным является такое определение экономической системы.

***Экономическая система** – это совокупность взаимосвязанных и соответствующим образом упорядоченных элементов хозяйства, которые образуют определенную целостность, экономическую структуру общества, преследующую общую цель.*

Известный американский экономист П. Самуэльсон считает, что любая экономическая система, независимо от ее социально-экономической формы, должна отвечать на три вопроса: ***Что? Как? Для кого?***

Экономическая система должна обеспечивать не только теоретический ответ на эти вопросы, но и реальные экономические действия, так как каждая из существующих систем не способна предотвратить альтернативный выбор в условиях ограниченных природных ресурсов и производственных возможностей.

Важной характеристикой экономической системы является определение ее структурных элементов. Экономическая система в марксистской интерпретации состоит из трех основных звеньев: производительных сил, экономических отношений и механизма хозяйствования.

***Производительные силы** – это совокупность средств производства, работников с их физическими и умственными способностями, науки, технологий, информации, методов организации и управления производством, которые обеспечивают создание материальных и духовных благ, необходимых для удовлетворения нужд людей.*

В процессе исторического развития производительные силы, как в целом, так и отдельные их элементы, постоянно обновляются, обогащаются и находятся в

диалектическом единстве, количественной и качественной функциональной зависимости.

Производительные силы представляют собой материально-вещественное содержание экономической системы, являются важнейшим показателем и критерием достигнутого ею уровня научно-технического прогресса и производительности общественного труда.

**Экономические отношения** – это отношения между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных и нематериальных благ.

Система экономических отношений состоит из: технико-экономических, организационно-экономических, социально-экономических отношений.

**Технико-экономические отношения** – это отношения между людьми по поводу создания и использования ими орудий и предметов труда в процессе производства, с помощью которых они воздействуют на силы природы и производят необходимые жизненные блага. Технико-экономические отношения выражают технологию и материально-вещественное содержание общественного производства.

**Организационно-экономические отношения** – это отношения между людьми по поводу применения способов и методов организации и управления общественным производством: отношения обмена деятельностью между людьми, специализации труда, кооперирования, концентрации и комбинирования производства.

**Социально-экономические отношения** – это прежде всего отношения собственности в экономическом значении этого понятия. Отношения собственности определяют главное в экономической системе – способ соединения работника со средствами производства. Кроме того, отношения собственности предопределяют историческую специфику экономической системы, ее социальную структуру, систему власти.

Таким образом, социально-экономические отношения, основой которых являются отношения собственности, занимают определяющее место в структуре производственных отношений и в экономической системе в целом, выполняя в ней системообразующую функцию.

**Хозяйственный механизм** является структурным элементом экономической системы, который состоит из совокупности форм и методов регулирования экономических процессов и общественных действий хозяйствующих субъектов, на основе использования экономических законов рынка, государственных экономических рычагов, правовых норм и институциональных образований.

Важнейшая функция хозяйственного механизма – обеспечение процесса воспроизводства на основе динамического равновесия между производством и потреблением, спросом и предложением.

#### **Типы экономических систем**

Человечеству известны разные экономические системы, которые сформировались в процессе продолжительного исторического развития. Их можно классифицировать по соответствующим критериям. Наиболее распространенной в современной экономической науке является классификация экономических систем по двум признакам:

- *по форме собственности на средства производства;*
- *по способу управления хозяйственной деятельностью.*

На основе этих признаков различают следующие типы экономических систем: традиционную, рыночную, командно-административную, смешанную.

**Традиционная экономическая система** господствовала в прошлом, но и сейчас некоторые ее черты присущи слаборазвитым странам. Она характеризуется многоукладностью экономики, сохранением натурально-общинных форм хозяйствования, отсталой техникой, широким применением ручного труда, неразвитой инфраструктурой, простейшими формами организации труда и производства, бедностью населения. На социально-экономические процессы значительное влияние оказывают освященные веками традиции и обычаи, религиозные и культовые ценности, кастовый и социальный состав населения. В современных условиях страны с традиционной экономикой страдают от засилья иностранного капитала и чрезмерно активного перераспределения национального дохода государством.

**Рыночная экономическая система** (экономика капитализма свободной конкуренции) характеризуется господством частной собственности на инвестиционные ресурсы, предусматривает функционирование большого количества действующих производителей и покупателей товаров, свободу выбора предпринимательской деятельности, личную свободу всех экономических субъектов, равный доступ их к ресурсам, научно-техническим достижениям, информации. В такой системе поведение каждого экономического субъекта мотивируется его личными интересами. Каждый из них стремится получить максимальный доход на основе индивидуального принятия решений. Но каждый экономический субъект способен реализовать свой частный интерес лишь в том случае, если он одновременно является носителем и общественного интереса. На рынке осуществляется такое соединение частного интереса с общественным, которое Адам Смит провозгласил принципом "невидимой руки" рынка, это означает, что каждый индивид, который реализует свой частный интерес через производство и продажу товаров на Рынке, не осознает того, что одновременно работает и на удовлетворение общественного интереса. Все макро- и микроэкономические процессы (распределение ресурсов, ценообразование, создание доходов и т.п.) регулируются рыночным механизмом на основе свободной конкуренции. Конкуренция здесь является основной движущей силой развития экономики.

Вмешательство государства в экономические процессы минимально и взвешенно. Роль государства ограничивается лишь защитой частной собственности и установлением благоприятного правового поля для свободного функционирования рынка. Все экономические решения принимаются рыночными субъектами самостоятельно на свой страх и риск.

Рыночная экономика свободной конкуренции просуществовала приблизительно до первой трети XX в.

**Командная экономическая система** – это нерыночная экономика, которая базируется на господстве государственной собственности, огосударствлении и монополизации народного хозяйства, жестком централизованном директивном планировании производства и распределения ресурсов, отсутствии реальных товарно-денежных отношений, конкуренции и свободного ценообразования. Ей присущи высокая затратность производства, невосприимчивость к достижениям НТП, уравнилительное распределение результатов производства, отсутствие материальных стимулов к эффективному труду, хронический дефицит (особенно товаров народного потребления) и т.п. Все эти признаки недостаточной жизнеспособности командной системы закономерно привели ее сначала к кризису, а потом и к распаду.

Командная экономика существовала в бывшем Советском Союзе и социалистических странах Восточной Европы и Азии.

**Смешанная экономическая система** является адекватной формой функционирования современных развитых стран и характеризуется такими чертами:

- разнообразием (плюрализмом) форм собственности и равноправным функционированием различных хозяйствующих субъектов (частных, коллективных, корпоративных, государственных);

- высоким уровнем развития производительных сил и наличием развитой рыночной инфраструктуры общества;

- оптимальным сочетанием рыночного механизма с государственными методами регулирования экономики, которые органически переплетаются и дополняют друг друга;

- ориентацией на усиление социальной направленности развития рыночной экономики. Увеличиваются затраты на образование, медицинское обслуживание, создаются государственные и частные фонды социального страхования и социального обеспечения населения и т.п.

### **3.3. Место и роль человека в экономической системе**



Человек – чрезвычайно сложное существо, которое объединяет в себе биологическое и социальное.

Как **биологическое явление** человек – уникальный продукт природы, мыслящее существо, наделенное совокупностью физических и умственных способностей, позволяющих ему взаимодействовать с природой и жить по ее законам.

Человек как **социальное существо** выступает частью общества, живет в социуме, имеет многогранные отношения с другими людьми (экономические, политические, национальные, семейные), выполняет и подчиняется юридическим законам, соблюдает определенные моральные нормы и правила социального поведения, принятые в обществе, т.е. является человеком разумным (*Homo sapiens*). В диалектическом взаимодействии биологической и социальной сторон человека, возможности использовать в своей деятельности естественные и экономические законы и заключается глубинная сущность человека как **биосоциального существа**.

Человека изучают многие науки, в том числе и экономическая наука, которая исследует экономическую сущность человека, его место и роль в экономической системе, нужды, интересы, хозяйственное поведение, т.е. *человека экономического (Homo economicus)*.

**Человек экономический** – главный творческий субъект рыночной экономики, который владеет свободой выбора и принимает экономически рациональные и оптимальные решения с учетом всех имеющихся возможностей и условий, гласно своим личным интересом, целям и приоритетам. На всех этапах развития общества человек находился в центре всех экономических процессов и явлений. В экономической системе человек выступает **как работник, как субъект экономических отношений, как потребитель, как носитель конечной цели общественного производства**.

**Человек-работник** в экономической системе выступает как рабочая сила.

**Рабочая сила** – это способность человека к труду.

Успех производства на всех уровнях определяется прежде всего людьми, занятыми в производственном процессе. Все другие факторы производства действуют не сами по себе, их приводит в движение человек. Человеку, его труду, принадлежит центральное место в производстве не только как наиболее активному фактору производства, но и как источнику, творцу других факторов производства – материально-вещественных, научно-исследовательских и организационно-управленческих.

В историческом плане человек-производитель прошел в своем развитии стадию *индивидуального (единоличного) работника* и стадию *совокупного работника*.

На ранних этапах развития общества, когда еще недостаточно были развиты

общественное разделение труда и хозяйственные связи (в условиях натурального хозяйства и мелкотоварного производства), когда вещи изготовлялись с чала до конца одним рабочим, последний выступал как *работник-индивид*.

В дальнейшем, по мере углубления общественного разделения труда, развития специализации и кооперации производства, труд каждого производителя все меньше выступает как индивидуальный труд независимого, экономически обособленного товаропроизводителя, но является частью совокупного труда, а отдельный работник – частью совокупного работника.

**Совокупный работник** – это совокупность работников разных специальностей, которые являются участниками совместного производства определенного товара на основе разделения труда между ними.

В современных условиях главной фигурой хозяйственной жизни является не индивидуальный, а совокупный работник, который привлекается к общественному производственному процессу благодаря кооперации труда. Ныне практически любое экономическое благо является результатом работы не одного, а десятков, сотен и тысяч работников, занятых в разных сферах производства. Современный автомобиль собирается в среднем из 15 тыс. деталей, в производстве которых заняты тысячи работников огромного количества больших и мелких предприятий-поставщиков. Американский самолет "Боинг-748" состоит из 4,5 млн. разнообразных деталей, которые производят рабочие 16 тыс. компаний.

Совокупный работник является новой производительной силой кооперированного труда, способного решать задачи, которые не под силу сумме обособленных индивидуальных работников.

Уровень развития совокупной рабочей силы можно охарактеризовать определенными количественными и качественными показателями.

В условиях развития научно-технического прогресса требования к уровню подготовки работников возрастают. Без постоянного повышения уровня образования, квалификации культуры, укрепления здоровья, поддержания психологического состояния работники не способны эффективно взаимодействовать с другими прогрессирующими элементами производительных сил – новой техникой, передовыми технологиями, системами управления и организации производства. Поэтому в современном развитом обществе инвестиции в "человеческий капитал", т.е. в развитие знаний, способностей, в укрепление здоровья человека, считаются наиболее эффективными и гуманными вложениями.

### **Человек как субъект экономических отношений**

Человек экономический реализует себя в экономической системе благодаря

определенным хозяйственным отношениям, в которые он вступает с другими субъектами в процессе производства, распределения, обмена и потребления благ.

Субъектами экономических отношений являются отдельный индивид, семья, коллектив, государство. Основа экономических отношений – отношения собственности, которые характеризуют способ соединения работника со средствами производства.

Органическое соединение двух характеристик человека: человека-работника и человека-собственника образует экономическую сущность современного экономического человека. Природе человека в наибольшей мере отвечает индивидуальная частная собственность, которая формирует как единое целое человека-труженика и человека-собственника. Она является основой его экономической независимости и свободы. Другие формы собственности (коллективная, кооперативная, корпоративная и т. п.) в большей мере отражают социально- общественную суть человека, раскрывают его место и роль в обществе.

Сегодня в развитых странах мира все большее распространение приобретают корпоративные (ассоциированные) формы собственности, которые объединяют индивидуальные и коллективные принципы управления производством и распределения доходов.

Роль человека как субъекта экономических отношений состоит также в том, что объективные экономические законы выявляются и реализуются через его хозяйственную деятельность.

### **Человек как потребитель**

В этой роли человек реализует себя через удовлетворение своих различных нужд. Потребности человека можно разделить на потребности человека-работника и потребности человека-предпринимателя.

*Потребности человека-работника* связаны с воспроизводством своей рабочей силы, т.е. с личным потреблением. В процессе трудовой деятельности человек расходует рабочую силу, которую необходимо восстанавливать. Для этого он должен иметь набор экономических благ, чтобы удовлетворить свои физиологические, духовные и другие потребности. Удовлетворяя данные потребности, человек воссоздает себя как работника.

*Потребности человека-предпринимателя* заключаются в воспроизводстве материально-вещественных факторов производства. Для того чтобы восстановить потребленные в процессе производства машины, станки, оборудование, сырье, материалы, топливо, электроэнергию и т.п., предприниматель должен их приобрести на рынке ресурсов (факторов производства).

Потребности человека-работника и человека-предпринимателя тесно переплетаются

между собой, образуя общие потребности людей, удовлетворение которых обеспечивает восстановление личного и вещественного факторов общественного производства.

### **Человек как конечная цель общественного производства**

Человек в его целостной сущности является главным критерием развития общественного производства и главной его целью. Общественный продукт, проходя через фазы производства, распределения и обмена, завершает свой цикл в фазе потребления. Без потребления производство существовать не может, оно не имеет смысла. Удовлетворение разносторонних потребностей человека – вот назначение любого производства. В этом аспекте человек со своими потребностями естественная и конечная цель общественного производства и одновременно главный фактор его функционирования.

Таким образом, функционирование и развитие любой экономической системы невозможно оценивать вне существования человека, его трудовой деятельности, взаимосвязей, потребностей, интересов, мотиваций. Человек является центральным элементом экономики, активным участником хозяйственной деятельности как наемный работник, а также как субъект-потребитель, вступающий в экономические отношения ради производства и потребления жизненных благ.

## **УЧЕБНЫЙ ТРЕНИНГ**

### ***Основные термины и понятия***

Социально-экономическая формация. Цивилизация. Экономическая система. Производительные силы. Экономические отношения. Хозяйственный механизм. Человек экономический (*Ното economicus*).

### ***Контрольные вопросы и задания***

1. В чем заключается отличие формационного и цивилизационного подходов к периодизации общественного развития?
2. Дайте определение понятия "цивилизация". Какие критерии развития цивилизации известны?
3. В чем заключается сущность экономической системы? Какие определения этого термина имеются в экономической науке?

экономическая система общества. Отношения собственности

3. Какими критериями определяется тип экономической системы?

5. Назовите структурные элементы экономической системы и раскройте их взаимосвязь.

6. Раскройте понятия "рыночная экономика", "командная экономика", "смешанная экономика".

7. Что означает понятие "человек экономический"?

8. Какое место занимает человек в экономической системе?

#### **4.1. Собственность как экономическая категория**

**Собственность** – сложная и многогранная категория, которая выражает всю совокупность общественных отношений: экономических, социальных, правовых, политических, национальных, морально-этических, религиозных и др. Она занимает центральное место в экономической системе, поскольку определяет способ соединения работника со средствами производства, цель функционирования и развития экономической системы, социальную и политическую структуру общества, характер стимулов трудовой деятельности и способ распределения результатов труда.

Выражая самые глубокие связи и взаимозависимости, собственность, таким образом, раскрывает сущность социально-экономического бытия общества.

Что же такое собственность как экономическая категория?

Сначала собственность рассматривалась как отношение человека к вещи, т.е. как физическое наличие этой вещи у человека и возможность ее использования. Однако с развитием общества и накоплением научных знаний представление о собственности изменялось, становилось более обоснованным и содержательным.

Вещи сами по себе еще не собственность, равно как золото или серебро по своей природе не являются деньгами. Они превратились в деньги лишь в определенных экономических условиях.

Это касается и собственности. Главной ее характеристикой является не вещь и не отношение людей к вещи, а то, *кем и как* присваивается эта вещь, и как такое присвоение затрагивает интересы других людей. Известная вещь становится собственностью лишь тогда, когда по поводу ее присвоения люди вступают между собой в определенные экономические отношения. Соответственно, *собственность выражает отношения между людьми по поводу присвоения вещей*.

Иначе говоря, социально-экономическая сущность собственности раскрывается и реализуется не в системе связей "человек – вещь", а в плоскости взаимодействия "человек –

человек" по поводу присвоения объектов собственности.

**Присвоение** – это процесс, который возникает в результате соединения объекта и субъекта присвоения, т.е. это конкретно-общественный способ овладения вещью. Оно означает отношение субъекта к определенным вещам, как к собственным. Присвоение формирует и выражает конкретную черту той или иной формы собственности и ее видов. Главным объектом присвоения в экономической системе, который определяет ее социально-экономическую форму, цели и интересы, является **присвоение средств производства и его результатов**.

**Собственность** – это совокупность отношений между хозяйствующими субъектами по поводу присвоения средств производства и его результатов.

Отношения присвоения охватывают все сферы воспроизводственного процесса – от производства до потребления. Исходным моментом присвоения является сфера производства. Именно здесь создается объект собственности и его стоимость. Кому принадлежат средства производства, тот и присваивает результат производства. После этого процесс присвоения продолжается через сферы распределения и обмена, которые выступают как вторичная и третичная формы присвоения.

Следует отметить, что категория *присвоение* порождает свой антипод – категорию *отчуждение*.

**Отчуждение** – это лишение субъекта права на владение, пользование и распоряжение тем или другим объектом собственности.

Присвоение и отчуждение – парные категории, которые существуют одновременно как единство противоположностей. Присвоение определенного объекта собственности одним субъектом одновременно означает отчуждение его от Другого субъекта. Если один субъект заявил, что "*это мое*", это все равно, что он сказал другим субъектам: "*это не ваше*". Поэтому рядом с собственником всегда присутствует несобственник.

Итак, процесс присвоения и отчуждения – это две диалектические стороны сущности отношений собственности. Противоречие в системе "присвоение – отчуждение" является внутренним источником саморазвития отношений собственности. Именно в этом заключается могучий положительный заряд данной диалектической связи.

Таким образом, принимая видимость отношения человека к вещи, собственность всегда выражает связь: отношение "собственника" к "несобственнику".

Отношения собственности образуют определенную систему, которая содержит в себе три вида отношений:

- **отношения по поводу присвоения объектов собственности;**
- **отношения по поводу экономических форм реализации объектов**

**собственности (т.е. получение с них дохода);**

— **отношения по поводу хозяйственного использования объектов собственности.**

Собственник может сам использовать свой объект собственности в хозяйственных целях. В таком случае он одновременно выступает в двух ипостасях (лицах): *как собственник и как хозяйствующий субъект*. Ныне, когда производство чрезвычайно усложнилось и приобрело значительный общественный характер, главным лицом хозяйственной жизни становится не собственник, а субъект, который использует для производства чужую собственность на правах аренды, лизинга, концессии, кредита. Таким образом, появляются два субъекта: *субъект-собственник* и *субъект-хозяйственник*, которые распределяют между собой полномочия и функции.

Отношения собственности реализуются через объекты и субъекты собственности.

**Объекты собственности** – это все то, что можно присваивать или отчуждать:

- средства производства во всех сферах экономики;
- недвижимость (дома и сооружения, отделенные водные объекты, многолетние насаждения и т.п.);
- природные ресурсы (земля, ее недра, леса, воды и т.п.);
- предметы личного и домашнего потребления;
- деньги, ценные бумаги, драгоценные металлы и изделия из них;
- интеллектуальная собственность, т.е. интеллектуально духовные и информационные ресурсы и продукты (произведения литературы и искусства, достижения науки и техники, открытия, изобретения, ноу-хау, информация, компьютерные программы, технологии и т.п.);
- культурные и исторические ценности;
- рабочая сила.

**Субъекты собственности** – это персонифицированные носители отношений собственности:

- отдельное физическое лицо (индивидуум) – человек как носитель имущественных и неимущественных прав и обязанностей;
- юридические лица – организации, предприятия, учреждения, объединения лиц всех организационно-правовых форм;
- государство в лице органов государственного управления, муниципалитеты (органы местного управления и самоуправления);
- несколько государств или все государства планеты.

Собственность имеет и *правовой аспект*, выступая как юридическая категория. Юридический аспект собственности реализуется через право собственности.

**Право собственности** – это совокупность узаконенных государством прав и норм экономических взаимоотношений физических и юридических лиц, которые возникают между ними по поводу присвоения и использования объектов собственности.

Благодаря этому экономические отношения собственности приобретают характер *правоотношений*, т.е. отношений, участники которых выступают как носители определенных юридических прав и обязанностей.

Право собственности определяется еще со времен римского права тремя основными правомочиями – **владение, пользование и распоряжение**. Это так называемая **триада прав собственности**.

Соответственно, полная реализация прав собственности возможна лишь при наличии и взаимосвязи отношений владения, пользования и распоряжения. Субъекты, которые временно получают право на владение и пользование чужой собственностью (например, арендатор) без права на распоряжение, не являются полными собственниками.

В современной экономической науке и хозяйственной практике развитых стран Запада применяется более широкая и более детализированная система прав собственности. Так, английским юристом – представителем институционализма А. Оноре предложена система прав собственности, которая предусматривает 11 правомочий.

1. Право владения.
2. Право пользования.
3. Право управления (право решать, кто и как будет обеспечивать использование благ).
4. Право на доход (право на владение результатами использования благ).
5. Право суверена на капитальную стоимость (право на использование, отчуждение, изменение или уничтожение блага).
6. Право на безопасность (право на защиту от экспроприации или от повреждения в окружающей среде).
7. Право на передачу объекта в наследство.
8. Право на бессрочность владения объектом.
9. Запрет на использование объекта собственности способом, приносящим вред окружающей среде или субъектам.
10. Право на ответственность (возможность взыскания объекта в уплату долга).
11. "Возвратный" характер прав собственности, т.е. возвращение переданных кому-либо правомочий после истечения срока соглашения или досрочно, в случае нарушения его условий и т.п.



Такая детализация юридических прав собственности носит не самодовлеющий характер, а преследует цель гарантировать субъекту необходимые и достаточные права для принятия оптимальных экономических решений.

Итак, между собственностью как экономической категорией и как юридической категорией существует тесная взаимосвязь. Собственность как *экономическая категория* выражает отношения между людьми по поводу присвоения объектов собственности и прежде всего средств производства и его результатов.

Собственность как *юридическая категория* выражает законодательное закрепление экономических отношений между физическими и юридическими лицами по поводу владения, пользования и распоряжения объектами собственности через систему юридических законов и норм.

Таким образом, собственность выражает диалектическую взаимосвязь экономических и юридических отношений.

Исторически экономические отношения собственности носили первичный характер, а юридические – вторичный. В процессе общественного развития все в большей мере изменение экономических отношений присвоения требует предварительного обновления прав собственности.

## 4.2. Формы собственности и их классификация

Наиболее сложной проблемой экономической науки является проблема *форм собственности*. Существуют два подхода к классификации форм собственности: вертикально-исторический и горизонтально-структурный.

*Вертикально-исторический подход* определяет *исторические формы собственности*, которые зарождаются в процессе продолжительной эволюции общества и смены одной формы собственности другой. Каждому этапу развития человеческого общества соответствует определенная форма собственности, которая отражает достигнутый уровень развития производительных сил, особенности присвоения средств и результатов производства и основного субъекта концентрирующего права собственности.

На первых этапах развития человечество на протяжении тысячелетий использовало *коллективные формы собственности*, сначала в форме племенной, а потом – общинной собственности. Низкий уровень развития производительных сил предопределял, что люди могли только совместно (коллективно) добывать средства к существованию и совместно их потреблять. Лишь таким способом человечество могло обеспечить свое право на жизнь.

Со временем развитие производительных сил, усовершенствование самого человека,

изменения условий его жизни приводят к формированию нового типа собственности – **частной**. Эти два типа собственности (общественная и частная) на разных этапах исторического развития общества выступали в разнообразных конкретно-исторических формах, отражая социально-экономическую природу господствующего общественного порядка.

Для **первобытнообщинной** формы собственности характерны были равные права всех членов общины на господствующий объект собственности – землю, а также на средства труда и результаты производства.

**Рабовладельческая форма собственности** характеризуется абсолютной концентрацией прав собственности рабовладельца на средства производства, результаты труда и на самого работника (раба).

**Феодальная собственность** предусматривает абсолютные права собственности феодала на землю и ограниченные права на работника (крепостного крестьянина).

**Капиталистическая собственность** характеризуется сосредоточением прав собственности предпринимателя на средства производства и результаты труда, но отсутствием собственности на наемного работника, который имеет личную свободу.

Однако юридическое равноправие всех граждан капиталистического общества не означает равенства в распределении и концентрации прав собственности. Это порождает экономическую власть одних и экономическую зависимость других.

Ликвидация частной собственности в бывших социалистических странах и замена ее так называемой общенародной собственностью с целью уравнивать всех людей в правах на средства производства и результаты их использования, послужили причиной разрыва естественно-эволюционного процесса развития отношений собственности, который стал одной из причин кризиса и развала социалистической системы.

**Горизонтально-структурный подход** определяет классификацию *экономических форм собственности*, а также ее типы и виды.

Условиями и критериями обозначенной классификации являются: *уровень развития производительных сил, характер соединения работника со средствами производства, степень правомочий субъекта по поводу ресурсов, результаты и управления производством, механизм распределения дохода* и т.п.

Существуют два основных типа собственности: частная и общественная.

**Частная собственность** – это такой тип собственности, когда исключительное право на владение, пользование и распоряжение объектом собственности и получение дохода принадлежит частному (физическому или юридическому) лицу. Частный тип собственности выступает как совокупность *индивидуально-трудовой, семейной,*

*индивидуальной с использованием немного труда, партнерской и корпоративной форм собственности.*

Частная собственность во всех ее формах является мощным фактором развития общества, поскольку стимулирует у владельца предпринимательскую инициативу, интерес к увеличению личного, а, следовательно, и общественного богатства, предоставляет ему экономическую свободу выбора, определенный статус в обществе, самоуважение, право наследования, утверждает реальную имущественную ответственность и т.п.

**Индивидуально-трудовая собственность** характеризуется тем, что физическое лицо в предпринимательской Деятельности одновременно использует собственные средства производства и свой труд.

Если в хозяйстве используется труд членов семьи, такая собственность имеет вид **семейной трудовой собственности** (например, фермерское семейное хозяйство).

Индивидуальный частный собственник может использовать в хозяйстве и труд наемного работника (постоянно или на сезонных работах).

**Партнерская собственность** является объединением капиталов или имущества нескольких физических или юридических лиц с целью осуществления совместной предпринимательской деятельности. Каждый участник партнерского предприятия сохраняет свою долю внесенного им капитала или имущества в партнерской собственности.

**Корпоративная (акционерная) собственность** – это собственность, образованная благодаря выпуску и продаже акций. Объектом собственности акционерного общества, кроме капитала, созданного за счет продажи акций, может быть также другое имущество, приобретенное в результате хозяйственной деятельности.

Особенность корпоративной собственности заключается в том, что она объединяет черты индивидуальной частной и коллективной собственности. С одной стороны, держатели акций являются индивидуальными частными владельцами той доли капитала, которая отвечает номинальной или рыночной цене их акций, а также дохода от них. Вместе с тем обычные акционеры ввиду раздробленности пакета акций не имеют реального права на участие в распоряжении всем капиталом акционерного общества. Реальное право на распоряжение и управление капиталом общества имеют лишь те, кто владеет контрольным пакетом акций.

Если рассматривать реализацию корпоративной собственности через отношения владения, распоряжения и управления, то носителями отношений владения своим паем являются отдельные собственники акций, которые получают на них доходы (дивиденды). Отношения же распоряжения и управления реализуются не разрозненно (т.е. каждым держателем акций), а владельцами контрольного пакета акций, которые распоряжаются и

управляют капиталом акционерного общества как единой собственностью. Таким образом, акционерный капитал объединяет частную индивидуальную собственность и коллективную форму ее использования, оптимально учитывая личные и коллективные интересы акционеров. С одной стороны, корпоративная собственность благодаря владению отдельными лицами акциями сохраняет все то положительное, что несет в себе частная собственность (предпринимательский интерес, инициативу, свободу выбора, безудержную погоню за накоплением личного, а значит, и совместного капитала, право бессрочного наследования и др.). С другой стороны, частная собственность, находясь в общей структуре корпорации, реализует себя через более зрелую – коллективную форму организации производства. Происходит качественная эволюция механизма реализации частной собственности, она смещается в сторону коллективного управления с целью обеспечения эффективного использования частных ресурсов. В этом смысле акционерная собственность выходит за пределы классической индивидуальной частной собственности и преодолевает те ограничения, которые ей присущи. Она выступает в форме, *ассоциированной (интегрированной) собственности*. В этом ее достоинство, универсализм, привлекательность и причины распространенности.

**Общественная собственность** означает общее присвоение средств производства и его результатов. Субъекты общественной собственности относятся друг к другу как равноправные совладельцы. В этих условиях основной формой индивидуального присвоения становится распределение дохода, а мерой его распределения – *труд*.

Общественная собственность существует в двух формах: государственной и коллективной.

**Государственная собственность** – это система отношений, при которой абсолютные права на управление и распоряжение собственностью осуществляют органы (институты) государственной власти.

Государственная собственность делится на общегосударственную и муниципальную (коммунальную).

**Общегосударственная собственность** – это общая собственность всех граждан страны, которая не делится на доли и не персонифицируется между отдельными участниками экономического процесса.

Собственность необходима государству для выполнения своих экономических, социальных и оборонных функций. Объектами государственной собственности могут быть природные ресурсы (земля, ее недра, леса, воды, воздушное пространство), энергетика, транспорт, связь, дороги, учебные заведения, учреждения национальной культуры, фундаментальная наука, оборонные и космические объекты и т.п.

**Муниципальная (коммунальная) собственность** – это собственность, которая находится в распоряжении региональных государственных органов (области, города, района и т.п.).

Коллективная собственность включает в себя следующие ее виды.

**Кооперативная собственность** – это объединенная собственность членов отдельного коллектива, созданная на добровольных началах для осуществления совместной деятельности. Собственность кооператива формируется в результате объединения имущества, денежных взносов его членов и доходов, полученных от их общей трудовой деятельности. Каждый член кооператива имеет одинаковые права на управление и доход, который распределяется согласно внесенному паю и трудовому вкладу членов кооператива.

**Собственность трудового коллектива** – общая собственность, переданная государством или другим субъектом в распоряжение коллектива предприятия (на условиях выкупа или аренды), которая используется согласно действующему законодательству. Коллективная собственность может существовать в разных видах в зависимости от источника выкупа. Если предприятие выкуплено за счет накопленной прибыли, то создается неделимая собственность коллектива предприятия. Если предприятие было выкуплено за счет личных доходов его работников, то образовывается паевая собственность.

**Собственность общественных и религиозных объединений** создается за счет собственных средств, пожертвований граждан или организаций либо путем передачи государственного имущества. Субъектами такой собственности являются партии, профсоюзы, спортивные общества, церкви и другие общественные организации.

**Смешанная собственность** объединяет разные формы собственности – частную, государственную, коллективную, кооперативную и пр., в том числе и собственность иностранных субъектов.

**Комбинированные формы собственности.** В развитых странах с целью обеспечения эффективного функционирования производства происходит процесс объединения предприятий разных форм собственности, однако при условии сохранения каждой из них своего базисного качества. В результате создаются комбинированные формы собственности: концерны, тресты, холдинги, финансово-промышленные группы и другие объединения. Каждый участник такого объединения делегирует органу управления такой объем своих полномочий, который не приводит к потере основных свойств присущей ему формы собственности.

#### **4.3. Современные тенденции развития отношений собственности**

Современная экономика развитых стран находится на пороге постиндустриального развития и характеризуется ***динамизмом и новейшими тенденциями в развитии отношений собственности.***

Результатом этих процессов является:

— дальнейшее расширение плюрализма форм собственности — частной (крупной, средней, мелкой, семейной), корпоративной, коллективной, кооперативной, государственной и др. Эти формы взаимодействуют и дополняют друг друга, каждая из них находит свою "нишу" производительного функционирования и максимальной реализации возможностей, заложенных в ней. Благодаря этому обеспечиваются конкуренция и эффективное функционирование экономики в целом;

— значительное распространение смешанных и комбинированных форм собственности, где ведущая роль принадлежит корпорациям и крупным фирмам;

— усиление процессов демократизации и социализации отношений собственности: создаются ассоциированные формы собственности трудовых коллективов, увеличивается доля акций среди работников фирм, они привлекаются к управлению и распределению доходов, обеспечиваются жильем, медицинским обслуживанием (корпоративное медицинское страхование) и т.п.;

— прогрессивное изменение структуры объектов собственности: приоритетными становятся такие объекты собственности, как научные знания, информация, компьютерные программы, новые технологии, космические объекты, высококвалифицированная рабочая сила, духовные блага и т.п.;

— расширяются формы и объекты международной собственности на основе углубления международного разделения труда и усиления экономических связей между странами.

## **УЧЕБНЫЙ ТРЕНИНГ**

### ***Основные термины и понятия***

Собственность. Тип, форма, вид собственности. Структура отношений собственности. Субъекты собственности. Объекты собственности. Право собственности. Плюрализм форм собственности. Общественная собственность. Частная собственность. Корпоративная собственность. Государственная собственность. Муниципальная собственность. Коллективная собственность. Кооперативная собственность. Интеллектуальная

собственность.

### ***Контрольные вопросы и задания***

9. Как в экономической науке происходил процесс эволюции определения категории "собственность"?
10. Что такое субъект и объект собственности?
11. Назовите субъекты и объекты государственной собственности.
12. Что такое отношения собственности и какова их структура?
13. Раскройте содержание понятия "право собственности".
14. Каковы особенности корпоративной формы собственности?
15. Раскройте специфику интеллектуальной собственности.
16. Раскройте содержание новейших тенденций в развитии отношений собственности и их причины.

### **5.1. Сущность и структура общественного производства**

Общественное производство является исходной и решающей сферой жизнедеятельности человека. Это основа жизни и источник прогрессивного движения человеческого общества, развития всей человеческой цивилизации.

*Общественное производство – это совокупная организованная деятельность людей по преобразованию веществ и сил природы с целью создания материальных и нематериальных благ, необходимых для их существования и развития.*

Любому производству, независимо от его социальной формы, присущи определенные общие признаки.

*Во-первых*, производство всегда выступает как общественное производство. Оно, начиная с первобытнообщинного общества, осуществляется как совместный общественно-кооперированный процесс труда с участием большого количества людей. Существование производства, в котором принимает участие лишь отдельное лицо, так же бессмысленно, как существование и развитие языка без общения людей, совместно живущих и общающихся между собой.

В любом обществе индивидуальные производители только внешне выступают независимыми и изолированными друг от друга. Реально же субъекты хозяйствования объединены взаимными связями как производители и потребители при приобретении орудий труда, сырья, материалов и реализации готовой продукции. Вся эта система хозяйственных

связей базируется на общественном разделении труда, создает единый экономический организм под названием общественное производство. Отдельный производитель, вырванный из данной системы взаимосвязи, не может быть настоящим" производителем, который соответствовал бы его экономической природе.

*Во-вторых*, в процессе производства между людьми возникают производственные отношения, социально-экономическое содержание которых определяется господствующей формой собственности на средства производства.

*В-третьих*, общественное производство носит непрерывный характер, оно постоянно повторяется, т.е. воспроизводится. Общество не может прекратить производить, поскольку не в состоянии перестать потреблять. А любой процесс производства, который рассматривается в непрерывном потоке своего возобновления, является в то же время процессом *воспроизводства*. Воспроизводственный аспект общественного производства включает четыре стадии (фазы) относительно создания и движения общественного продукта: собственно, производство, распределение, обмен и потребление.

*В-четвертых*, общественное производство является важнейшей составной частью той или иной социально-экономической системы, которая функционирует и развивается на основе присущих ей объективных экономических законов.

*В-пятых*, важнейшими элементами процесса производства в любом обществе являются труд, предметы труда, средства труда.

**Труд** – сознательная целесообразная деятельность человека, направленная на создание материальных и духовных благ с целью удовлетворения своих потребностей.

Труд выступает как процесс функционирования рабочей силы.

**Рабочая сила** – это совокупность физических и интеллектуальных способностей человека, которые он использует в процессе труда. Иными словами, рабочая сила – это способность к труду, а труд является процессом функционирования рабочей силы.

**Предметы труда** – это все то, на что направлен труд человека и что представляет собой материальную основу будущего продукта (сырье, материалы и др.).

**Средства труда** – это все то, с помощью чего человек воздействует на предметы труда (машины, оборудование, инструменты и др.).

Совокупность предметов труда и средств труда составляют *средства производства*, которые являются важнейшим элементом производительных сил общества или экономическими ресурсами, существующими отдельно от собственников этих ресурсов.

Поскольку результатом процесса общественного производства является создание материальных и нематериальных благ, то структурно оно делится на две больших сферы: материальное и нематериальное производство.



Продукт сферы нематериального производства, как правило, принимает форму *товара-услуги*, который имеет ряд характерных признаков, отличающих его от "товара-вещи".

Между сферами материального и нематериального производства существует тесная взаимосвязь и взаимодействие. Сфера материального производства создает материально-техническую базу для функционирования как самой себя, так и сферы нематериального производства.

В свою очередь сфера нематериального производства, удовлетворяя потребности людей в образовании, лечении, спорте, туризме, культурном, эстетическом, моральном развитии, тем самым создает условия для нормального воспроизводства всех работников, в том числе и сферы материального производства. Повышение общеобразовательного, квалификационного и культурного уровней работников сферы материального производства, развитие здравоохранения, спорта, туризма, улучшение жилищных условий и полноценного отдыха в значительной мере влияют на качество и производительность их труда. Расчеты специалистов, сделанные на основе данных многих стран, свидетельствуют, что соотношение объема затрат на образование и экономического эффекта от этого составляет 1:4, а относительно расходов на науку – 1:10.

В современных условиях значение сферы нематериального производства и услуг значительно повышается, ее опережающий рост становится закономерностью социально-экономического развития всех стран, особенно развиты в цивилизованных государствах.

Опираясь на достижения научно-технического прогресса, эти страны достигли значительного увеличения объемов производства продукции при меньших затратах материальных и трудовых ресурсов. Это дало им возможность направлять относительно большую часть средств на развитие сферы нематериального производства, которая развивается быстрее, чем сфера материального производства.

В настоящее время в сфере нематериального производства и услуг в развитых странах мира занято свыше 55% трудоспособного населения и производится от 60 до 70% валового внутреннего продукта. Это свидетельствует о высоком уровне жизни людей и изменении приоритетов в удовлетворении их потребностей.

Современная система национальных счетов (СНС) отказалась от деления производства на материальную и нематериальную сферы и использует иные критерии для определения видов экономической деятельности.

## **5.2. Основные факторы общественного производства и их взаимосвязь**

Для осуществления процесса производства необходимы определенные условия –

факторы производства (ресурсы).

**Ресурсы (факторы производства)** – это все необходимые элементы, которые используются для производства экономических благ.

Для производства того или иного блага необходим соответствующий набор ресурсов (факторов). Поэтому возникает потребность в их классификации, объединении в определенные группы.

В экономической науке существуют разные подходы к классификации факторов производства. Так, марксистская теория разделяла все факторы производства на две большие группы: личные и вещественные. Под *личным фактором производства* понимают рабочую силу как совокупность физических и интеллектуальных способностей человека к труду. Под *вещественным фактором производства* понимают совокупность средств труда, предметов труда и природных условий.

Однако такое деление факторов производства не удовлетворяет современную экономическую науку.

Во-первых, потому, что оно носит слишком упрощенный характер и не учитывает тех изменений, которые произошли в структуре факторов производства за последние полтора столетия.

Во-вторых, марксистское деление факторов производства имеет ярко выраженную социально-классовую направленность. Согласно этому подходу единственным фактором, который создает прибавочную стоимость, является труд наемного работника. Владельцы же других факторов производства выступают только как присваивающие субъекты.

Во второй половине XIX в. экономическая теория освободилась от социально-классовых, идеологических взглядов на факторы производства, расширила их границы и исследует их как общие технико-экономические элементы, без которых процесс производства невозможен в любом обществе.

В научный оборот были введены три фактора производства: *труд, капитал, земля*, каждый из которых создает его владельцу определенный вид дохода.

В начале XX в. основатель неоклассической теории А. Маршалл наряду с названными тремя факторами ввел четвертый – *предпринимательские способности* человека к организации и управлению производством.

*Четырехфакторная* классификация элементов производства (труд, капитал, земля, предпринимательские способности) в экономической науке считается классической.

**Труд** – как фактор производства – является физической и интеллектуальной деятельностью человека, направленной на производство экономических благ.

В экономической науке на протяжении последнего времени сформировалась

концепция "человеческого капитала", согласно которой труд образованного и квалифицированного работника рассматривается как главный фактор экономического и социального прогресса общества.

**Человеческий капитал** – это сформированный в результате инвестиций в человека определенный запас знаний, способностей, мотиваций и состояния здоровья, которые целесообразно и эффективно используются им в той или иной сфере общественного производства.

**Капитал (физический)** – это экономический ресурс, который определяется как совокупность всех технических, материальных и денежных средств, используемых для производства экономических благ.

Данный фактор выступает в основном в двух формах: натурально-вещественной и денежной. Натурально-вещественный состав капитала представлен машинами, станками, оборудованием, сооружениями, транспортными средствами, сырьем, материалами, которые задействованы в процессе производства. Кроме того, капитал выступает в виде определенной суммы денег, необходимой предпринимателю, который начинает свою деятельность, для приобретения материально-вещественных элементов производства и найма рабочей силы. Денежный капитал не является экономическим ресурсом. Это посредник, обеспечивающий приобретение физического и человеческого капитала.

**Земля** как экономический ресурс включает в себя саму землю, а также леса, водные ресурсы, полезные ископаемые и другие природные богатства, которые используются в производственном процессе.

При этом сама земля в этой совокупности факторов рассматривается как основополагающий ресурс производства, который имеет ряд специфических признаков:

— *во-первых*, земля является количественно ограниченным ресурсом. Площадь земли четко ограничена поверхностью суши нашей планеты и составляет лишь 29% от ее общей площади;

— *во-вторых*, земля является невозпроизводимым ресурсом. Это дар природы и в случае потери той или иной части естественного богатства его практически невозможно искусственно воссоздать;

— *в-третьих*, земля, в отличие от других ресурсов, – физически непереключаемый ресурс, все объекты недвижимости привязаны к земле. Это же обстоятельство существенно ограничивает возможности выбора профиля сельскохозяйственного производства для хозяйствующих субъектов;

— *в-четвертых*, земля как ресурс при надлежащем ее использовании на основе достижения научно-технического прогресса и агротехники имеет способность не

изнашиваться физически и не стареть морально;

— *в-пятых*, земля широко используется и в несельскохозяйственном производстве как территория для строительства производственных зданий, жилья, размещения транспортных и других коммуникаций, добычи полезных ископаемых и др.

Все сказанное выше позволяет сделать вывод о том, что землю как специфический и невозпроизводимый ресурс необходимо беречь и рационально использовать.

Иногда, в связи с усилением прочности связей производства с наукой, информационным обеспечением и экологией, в качестве экономических ресурсов называют науку, информацию и экологию. Не отрицая важности влияния каждого из отмеченных выше элементов на результативность общественного и индивидуального производства, нет оснований для того, чтобы эти составляющие могли выполнять роль таких агрегированных факторов (ресурсов) как земля, труд и капитал. Объясняется это тем, что каждый ресурс обеспечивает создание особой формы дохода: земля – ренты, труд – заработной платы, капитал – прибыли и процента. *Предпринимательские способности* – свойство ресурса (фактора), труда, но не исполнительского, а организаторского, управленческого. Этот "отпочкованный" от наемного исполнительского труда предпринимательский труд тоже создает специфическую форму дохода – предпринимательский доход, минимальной границей которого является нормальная прибыль. Все прочие факторы не создают особой формы дохода. Рассмотрим их детальнее.

**Наука** – это специфическая форма человеческой деятельности, направленная на *получение и систематизацию новых знаний* о природе, обществе и мышлении.

Воплощаясь в производственной деятельности людей в виде созданных новых средств труда, прогрессивных технологий, новых видов энергии, материалов, передовых методов организации производства и труда и т.п., *наука превратилась в главную производительную силу общества*.

Она выступает как фактор, который интегрирует и постоянно революционизирует все другие факторы производства (труд, капитал, предпринимательские способности, информацию, природопользование), обогащая их качественно новым содержанием.

**Информация** в современных условиях является важнейшим фактором общественного производства, который можно определить, как *систему сбора, обработки и систематизации различных знаний человека* с целью использования их в разных сферах жизнедеятельности и прежде всего в экономической сфере.

Выступая опосредованным звеном между наукой и производством, информация оказывает существенное влияние на развитие экономических процессов. Благодаря развитию информации происходит переоценка роли и места материально-вещественных факторов

общественного производства. Происходит процесс постепенного сокращения материальных и рост информационных источников в экономической деятельности человека. Поэтому значительно возрастает *информационность* производства, труда и продукта.

В наше время стало очевидным, что научно-техническая революция перерастает в *информационную революцию*, которая становится решающим фактором экономического и социального развития современного общества. И в этих условиях то общество, которое не встало на путь информатизации и радикальной трансформации на ее основе хозяйственной и других сфер жизнедеятельности, обречено на отставание и постепенную деградацию.

Информация и наука существенно влияют как на ресурс "труд", так и на физический капитал, воплощенный в продуктах интеллектуального труда.

### **Экологический фактор производства**

Во второй половине XX в. в связи с изменениями в окружающей природной среде и качестве минерально-сырьевых ресурсов, а также созданием рынка экологических услуг значительно выросла роль экологического фактора в процессе воспроизводства общественного продукта и рабочей силы.

Продолжительное время природопользование осуществлялось человеческим обществом нерационально. Ныне мировое сообщество осознало, что обеспечение устойчивого социально-экономического развития невозможно без рационального потребления природных ресурсов, сохранения и поддержания жизненно необходимых экологических процессов. Конец эры дешевого сырья и безвозмездного потребления природных ресурсов привел к росту затрат в добывающих и обрабатывающих отраслях, увеличению расходов на внедрение очистительных технологий, проведение природоохранных и возобновительных работ. Исходя из изложенного, ***экологический фактор*** можно определить, как *систему специализированных видов трудовой деятельности и затрат, направленных на рациональное использование природных ресурсов, охрану окружающей среды, а также на их воспроизводство.*

Экологический фактор в современных условиях приобретает все большее значение как на микро-, так и на макроуровне.

На *микроэкономическом уровне* хозяйствования экологический фактор может либо удешевлять выпуск конкретной продукции, либо наоборот, значительно увеличивать затраты производства. Практика хозяйствования показала, что внедрение дорогих по стоимости, но экономно потребляющих исходное сырье и природосохраняющих технологий является, безусловно, экономически более выгодным по всем параметрам, чем расходы предприятий на очищение и утилизацию отходов, которые образуются на конечной стадии производственного процесса.

На макроэкономическом уровне стало очевидным, что рост общих экологических затрат оказывает существенное положительное влияние на динамику экономических и социальных показателей государства – рост производительности общественного труда, объемов ВВП и национального дохода, повышенное благосостояние населения, улучшение окружающей среды.

Экология" как фактор производства включается в природный фактор (ресурс) "земля" и потому не может претендовать на отдельный агрегированный ресурс, аналогичный земле, труду, капиталу.

**Предпринимательские способности** – это особый, специфический ресурс, который характеризует *деятельность человека по объединению и эффективному использованию всех других факторов производства с целью создания большего количества благ и услуг.*

Специфика этого фактора заключается в особом типе поведения хозяйствующего субъекта, которому присущи инициатива, новаторство, гибкость, определенная степень риска и ответственности. Предпринимательские способности руководителя обеспечивают развитие и совершенствование производства, его постоянное обновление, создание инновационной среды, изменение традиционных стереотипов в управлении процессом производства и открывают дорогу новому. Предпринимательская деятельность по своей значимости и результативности приравнивается к затратам интеллектуального капитала.

Отмечая роль и значение агрегированных ресурсов, следует отметить, что они переплетаются и взаимодействуют между собой. Ни один из них сам по себе не способен создать продукт и принести доход. Отсутствие хотя бы одного из них может привести к разрушению системы и сделать невозможным сам производственный процесс.

Кроме того, экономическим ресурсам присуща взаимозаменяемость, которая обусловлена спецификой потребительских свойств и конструктивными особенностями производимого продукта, а также ограниченностью того или иного вида ресурса.

Соотношение между любым набором факторов производства и максимально возможным объемом продукции, которая производится с помощью этого комплекса ресурсов, характеризует производственную функцию.

**Производственная функция** – это технологическое соотношение, отражающее зависимость между совокупными расходами ресурсов, с одной стороны, и максимальным объемом выпуска продукции – с другой.

Производственная функция с двумя ресурсами (трудом и капиталом) записывается в виде формулы

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

где  $Q$  – объем выпуска продукции;  $L$  – затраты труда;  $K$  – затраты капитала;  $f$  – функция.

### 5.3. Формы организации общественного производства: натуральное и товарное

*Форма общественного производства – это определенный способ организации хозяйственной деятельности людей.*

Человечество прошло длительный исторический путь развития и знало две основные формы организации общественного производства: натуральную и товарную. Исторически первой формой общественного производства было натуральное хозяйство.

*Натуральное хозяйство – тип организации производства, при котором люди производят продукты для удовлетворения своих собственных нужд, т.е. продукты труда не приобретают товарной формы и предназначены для личного и внутреннего хозяйственного потребления непосредственными производителями.*

— в товарном хозяйстве между производителями существуют не непосредственные хозяйственные связи, а опосредованные обменом;

— производители являются экономически свободными в выборе видов деятельности и партнеров;

— товарное производство функционирует и развивается на основе присущих ему экономических законов: стоимости, спроса и предложения, конкуренции, денежного обращения и др.

Какие причины обусловили возникновение и функционирование товарного производства и товарных отношений?

*Во-первых, наличие и углубление общественного разделения труда, при котором происходит специализация производителей на изготовлении определенных видов продукции. Там, где нет общественного разделения труда, не может быть и товарного производства, товарно-денежных отношений. Без разделения труда, без качественной дифференциации трудовой деятельности производителей обмен результатами их работы является экономически бессмысленным, поскольку все они будут производить одни и те же виды продукции. Разделение труда является объективной основой необходимости обмена.*

*Во-вторых, наличие экономического обособления производителей как собственников своей продукции. Экономической основой обособленности хозяйствующих субъектов сначала была частная собственность на средства производства, а затем и другие формы собственности (коллективная, акционерная, смешанная и прочие). Продукты труда противостоят друг другу как товары, если они произведены экономически самостоятельными*

производителями, т.е. если товаропроизводители вместе с тем являются и товаровладельцами.

Таким образом, две обязательные предпосылки необходимы для возникновения и функционирования товарного производства – ***наличие общественного разделения труда и экономического обособления производителей***. И если общественное разделение труда создает объективные условия для обмена вообще, то экономическая обособленность производителей порождает обмен их продукцией как товарами-эквивалентами.

Различают два типа товарного производства: простое и развитое.

***Простое товарное производство*** – это мелкое производство индивидуальных самостоятельных ремесленников и крестьян, которые работают на рынок. Оно было присуще докапиталистическим обществам.

***Развитая форма товарного производства*** – это высшая и эффективная ступень товарной организации производства, основанная на крупной частной собственности, наемном труде и машинной индустрии, которая присуща капиталистическому обществу.

Простая и развитая формы товарного производства имеют общие черты и отличия.

В современных условиях возрастает *степень всеобщности товарного производства* как в рамках национальных хозяйств, так и во всемирном масштабе. Это обусловлено такими причинами:

— *во-первых*, процессом дальнейшего углубления общественного разделения труда внутри национальной экономики, который сопровождается возникновением новых отраслей и сфер производства (электроника, биотехнология, космическая техника, телекоммуникации, информатика и др.);

— *во-вторых*, тенденцией расширения товарных отношений в сфере нематериального производства, которое направлено на удовлетворение интеллектуальных потребностей человека;

— *в-третьих*, быстрым ростом численности населения, которое вызывает расширение рынка наемного труда;

— *в-четвертых*, на основе процесса интернационализации и расширения международных экономических отношений товарное производство все больше приобретает глобальный характер.

## **5.4. Экономические и не экономические блага. Товар и его свойства**

Основополагающей категорией товарного производства является "товар". Однако исторически и логически этой категории предшествовала категория "благо".



**Благо** – все то, что способно удовлетворять человеческие потребности, например, дары природы, вещественные продукты труда, услуги, которые отвечают его интересам, целям и стремлениям.

Блага разделяют на неэкономические и экономические.

**Неэкономические блага** предоставляются человеку природой, т.е. без затрат его труда и существуют в неограниченном количестве (например, воздух, морская вода, солнечное тепло и др.).

**Экономические блага** – это блага хозяйственной (трудовой) деятельности человека, которые существуют в ограниченном количестве.

Экономическое благо в условиях товарного производства приобретает форму товара.

**Товар** – это экономическое благо, которое удовлетворяет какую-либо потребность человека и используется для обмена, купли-продажи на рынке.

Согласно классической теории важнейшими свойствами товара являются его потребительная стоимость и стоимость.

**Потребительная стоимость** – это способность товара удовлетворять какую-либо потребность человека.

Поскольку товар удовлетворяет потребности не самого производителя, а другого лица, то он имеет не просто *потребительную стоимость*, а *общественную потребительную стоимость*, т.е. является потребительной стоимостью для других.

**Стоимость товара** – это овеществленный в товаре общественный труд производителя.

Стоимость товара проявляется через внешнюю форму ее выражения – меновую стоимость.

**Меновая стоимость** представляет собой количественное соотношение (пропорцию), в которой товары одного рода обмениваются на товары другого рода.

Приведенная выше концепция товара и его свойств в экономической науке известна как *теория трудовой стоимости*. Эта теория была основана еще классиками политической экономии – Адамом Смитом и Давидом Рикардо. Со временем ее продолжили К. Маркс и его приверженцы.

Однако в современной *неоклассической экономической науке* существуют несколько иные подходы к характеристике товара и его свойств. В частности, введены в научное обращение такие понятия, как *полезность*, *ценность* и *редкость* товара.

Если сравнить категории "потребительная стоимость" и "полезность", то на первый взгляд они являются как бы синонимами, между ними нет разницы. Они будто бы выражают одно и то же – способность экономических благ удовлетворять потребности человека, быть

полезными для него. Но это не совсем так. **У классиков потребительная стоимость** – объективное, абстрактное свойство любого товара, который производится для того, чтобы удовлетворять человеческие нужды. Потребительная стоимость для них – это естественная полезность товара вообще, безотносительно к потребностям конкретного человека.

**Полезность у неоклассиков**, в отличие от потребительной стоимости, понятие чисто субъективное, индивидуальное для каждого конкретного человека. Она показывает степень удовлетворения или приятности, которые получает конкретный человек от потребления того или иного товара или услуги.

Один и тот же товар с одинаковой потребительской стоимостью может иметь совсем разную степень полезности для различных потребителей. Например, полезность хлеба разная для сытого и голодного человека, сигареты – для человека, который курит, и того, который не курит, и т.д. Но все эти товары, независимо от разной полезности для различных людей, не теряют своей объективной основы – потребительной стоимости.

**Ценность.** Люди, покупая те или иные товары, тем самым как бы *оценивают степень их полезности* конкретно для себя. Неоклассики оценку степени полезности блага индивидом рассматривают как *ценность*. Поэтому ценность для них категория субъективная. Ценность имеет лишь то, что является ценным в глазах покупателя, чьи субъективные оценки и являются основой для определения произведенного блага как *стоимости*.

Люди оценивают товары и услуги не только потому, что на их производство израсходован общественно необходимый труд, а и потому, что они имеют полезность. С их точки зрения, лишь полезность экономических благ может придавать затратам труда общественно-необходимый характер. Ценность у них выполняет функцию выражения полезности товара и затрат труда (стоимости товара).

Соединение стоимости и ценности и их общественное признание выражается в *цене*. *Цену можно считать формой денежного выражения стоимости и ценности товара.*

Цена предопределяет возможность одновременного проявления интересов производителей и потребителей. Только стоимость является движущим мотивом для товаропроизводителя, равно как ценность – движущий мотив для потребителя.

С позиций неоклассических взглядов, ценность благ зависит также и от их *редкости*, т.е. от запаса (количества) благ, которые способны удовлетворить нужды человека.

**Редкость** – характеристика экономических благ, которая отражает ограниченность ресурсов для удовлетворения безграничных потребностей людей.

Большую ценность имеют те блага, которые ограничены, сравнительно с потребностями в них людей. Например, вода имеет большую полезность для человека, чем бриллианты. Но воды достаточно, а бриллиантов мало. Поэтому бриллианты, полезность

которых намного меньше для удовлетворения жизненных потребностей людей (без них можно вообще обойтись), оцениваются ими дороже, чем вода.

## 5.5. Альтернативные теории стоимости

Стоимость относится к фундаментальным категориям экономической науки, от нее, как на генеалогическом древе ответвляются другие категории, в том числе цена, прибыль, спрос и предложение и др. Она пронизывает весь комплекс экономических отношений, которые возникают в процессе общественного воспроизводства материальных и духовных благ. Охватывая все клеточки экономики, стоимость определяет мотивы и цели деятельности экономических субъектов, оказывает содействие эффективному распределению и использованию ресурсов и доходов, стабильному росту производства, его сбалансированности.

Вместе с тем стоимость выполняет и важную учетно-информационную функцию. Вся статистика, коммерческая и производственная информация относительно процессов, которые происходят в экономике, фиксируется через стоимостные показатели в их денежном выражении. В конце концов, современная интернационализация производства и экономических отношений предопределяет и соответствующую интернационализацию категории стоимости.

Поэтому анализ теорий стоимости, оценка их содержания и определение перспектив имеют важное значение не только для совершенствования системы экономических знаний, но и для решения многих современных практических общественно-хозяйственных проблем нашей страны.

В экономической науке существуют разные теории стоимости, в том числе: *факторов (издержек) производства, спроса и предложения, теория трудовой стоимости, теория предельной полезности* и другие.

Однако, несмотря на многообразие концепций стоимости понимание ее сущности формировалось под влиянием двух наиболее распространенных теорий: *классической теории трудовой стоимости* и *маржиналистской теории предельной полезности*. Представители *теории трудовой стоимости* определяли стоимость товара затратами общественно необходимого труда, *теории предельной полезности* – степенью полезности товара для потребителя.

Трудовая теория стоимости была разработана представителями английской классической политической экономии У. Петти, А. Смитом, Д. Рикардо.

Со временем она была дополнена и завершена К. Марксом. Согласно этой концепции, единственным источником стоимости является труд, который представляет субстанцию или

внутреннее ее содержание. Разделив труд на *конкретный* и *абстрактный*, К. Маркс показал, что *конкретный труд создает в товаре потребительную стоимость*, а *абстрактный – стоимость*.

Лишь затраты живого абстрактного труда наемного работника создают в товаре прибавочную стоимость. Стоимость же распадается на затраты прошлого (овеществленного в средствах производства) труда и вновь созданную стоимость

$$W = c + (v + m),$$

где  $c$  – затраты прошлого труда;  $(v + m)$  – затраты живого труда.

На основе монофакторной концепции источника прибавочной стоимости К. Маркс стремился теоретически обосновать сущность и причины эксплуатации наемных работников. В этом заключается определенная односторонность и идеологическая целенаправленность Марксовой теории стоимости, которая помешала ему более полно учесть достижения как своих предшественников, так и современников, а также отразить разнообразие и противоречивость реальной действительности.

Нисколько не умаляя заслуг К. Маркса в развитии теории стоимости, следует отметить, что она не лишена ряда существенных недостатков и не может рассматриваться как всеобъемлющая и исчерпывающая концепция в экономической науке.

Так, основной постулат К. Маркса о том, что труд наемного работника является единственным источником прибавочной стоимости, не разделяют многие современные экономисты, считая, что в создании стоимости принимают участие все факторы производства, в том числе труд, капитал, земля, предпринимательские способности.

В трудовой теории стоимости недостаточное внимание уделено и взаимосвязи стоимости и потребительной стоимости, прежде всего влиянию последней на величину стоимости товара. К. Маркс писал в своем главном труде "Капитал", что потребительные стоимости товаров являются предметом особой дисциплины – товароведения. И вдобавок К. Маркс отождествлял потребительную стоимость и полезность, что усложняло анализ роли полезности в теории стоимости.

Кроме того, согласно трудовой теории стоимость создается трудом рабочих лишь в сфере материального производства. Такой подход обусловил размежевание экономики на производственную и непроизводственную сферы и, соответственно, разделение труда на производительный и непроизводительный, который не создает ни стоимости, ни прибавочной стоимости. Это послужило в командно-административной экономике

теоретическим обоснованием отношения к непроизводственной сфере как ко второстепенной и малозначимой, что, в свою очередь, обусловило остаточный принцип финансирования ее отраслей (образования, здравоохранения, науки, культуры), которое подкреплялось концепцией непроизводительности занятого там труда. Отсюда гипертрофированное внимание к развитию в советской экономике сферы материального производства и прежде всего производства средств производства.

Указанные обстоятельства дали возможность интерпретировать трудовую теорию стоимости как производственно-затратную теорию, которая на практике порождает диктат производителя над потребителем.

Во второй половине XIX вв. наряду с трудовой теорией стоимости возникла и получила широкое распространение принципиально новая концепция стоимости – маржиналистская *теория предельной полезности*. Основатели этой теории К. Менгер, Л. Вальрас, Ф. Визер, Э. Бем-Баверк, Г. Гессен, В. Парето и их приверженцы считали, что в основе ценности товара лежит не труд, а субъективно-психологическая оценка потребителем полезности блага.

Согласно маржиналистским взглядам ценность блага зависит от двух факторов: редкости, т.е. имеющегося запаса, и ***степени насыщенности потребности в них***.

Человек нуждается не в абстрактных благах, а в их определенном количестве. Степень полезности каждой новой единицы блага зависит от уже имеющегося запаса подобных единиц. Поэтому по мере увеличения потребления каждой новой единицы блага степень насыщенности увеличивается, а полезность каждой следующей дополнительной единицы блага уменьшается. Последняя единица товара, который потребляется субъектом, имеет для него наименьшую полезность. Таким образом, ценность блага известного вида определяется полезностью предельного (последнего) экземпляра, который удовлетворяет наименьшую потребность субъекта. Эта устойчивая взаимосвязь между указанными экономическими явлениями получила у маржиналистов название "*закона убывающей предельной полезности*".

***Предельная полезность*** – это дополнительная полезность, которую получает потребитель от дополнительной единицы экономического блага.

Теория предельной полезности и идеи маржинализма оказали существенное влияние на развитие теории стоимости и мировой экономической науки в целом. Прежде всего они исходили из того, что *анализ экономических процессов нужно начинать не с производства, а с изучения потребностей людей, с поиска критерия оценивания степени полезности благ*. Тем самым экономические исследования были повернуты лицом к отдельному человеку, его потребностям, спросу, мотивам хозяйственного поведения.

Наряду с этим созданный категориально-понятийный аппарат, математические методы исследований и другие концептуальные положения маржинализма стали неотъемлемыми элементами методологии современного неоклассического направления в экономической науке и прежде всего ее важного раздела – микроэкономики.

Вместе с тем маржиналистская теория предельной полезности, построенная, как и теория трудовой стоимости, на монистическом подходе к изучению сущности стоимости, также не стала всеобщей и завершенной.

Если сопоставить теорию трудовой стоимости с теорией предельной полезности, то они якобы противоречат друг другу: первая определяет стоимость товара лишь затратами труда, вторая – лишь степенью его полезности для потребителя. Это придавало обеим теориям (в том виде, в каком они были сформулированы основателями) односторонний характер, и они, таким образом, не учитывали реалий экономики.

Поэтому на рубеже XIX и XX вв. некоторыми экономистами были сделаны попытки синтезировать обе эти теории. первым такую попытку сделал известный английский экономист А. Маршалл, который считал, что в формировании стоимости товара нужно учитывать в равной мере как затраты производства, так и полезность товара. С его точки зрения, мы могли бы на равных основаниях спорить о том, полезность ли или затраты производства регулируют стоимость, как и о том, верхнее или нижнее лезвие ножниц разрезает лист бумаги. Отойдя от поиска единого источника создания стоимости и соединив теорию затрат с теорией предельной полезности, А. Маршалл тем самым положил начало неоклассическому синтезу в экономической науке. Он вводит в оборот две категории: "цена продавца" (производителя), которая детерминируется издержками производства, и "цена покупателя", определяемая полезностью экономического блага.

Объективный анализ дает основания для вывода, что стоимость выступает результатом соединения в товаре двух факторов – затрат труда и его полезности. Она одновременно является категорией производства и категорией обмена.

Поскольку на создание товара нужны материальные и трудовые затраты, то стоимость, заложенная в нем, является категорией производства. Но поскольку на рынке стоимость не только проявляет себя, но и окончательно определяется ее величина (соответственно степени полезности товара и спроса на него), она является также и категорией обмена. Рыночная стоимость(цена), по которой реализуются товары как бы синтезирует производственные и рыночные системообразующие факторы, с помощью которых она окончательно формируется.

И сегодня поиск путей синтеза этих теорий является одним из приоритетных научных направлений дальнейшего развития теории стоимости.

## 5.6. Закон стоимости, его сущность и функции

Закон стоимости является законом функционирования и развития товарного производства. Этот закон регулирует связи между товаропроизводителями, а также распределяет и стимулирует общественный труд в условиях товарного производства.

***Закон стоимости** – это закон, согласно которому производство и обмен товаров должны осуществляться на основе их стоимости, т.е. как обмен эквивалентов.*

Закон стоимости соответствует как теории трудовой стоимости, так и теории предельной полезности. Если стоимость товара должна детерминировать два фактора – затраты труда и степень полезности его для потребителя, то эквивалентность обмена, согласно закону стоимости, допускает равнозначность обоих факторов. Закон стоимости действует через отклонение цен от стоимости. Колебание цен является механизмом действия закона стоимости.

В рыночной экономике **закон стоимости выполняет такие функции:**

- стихийно регулирует общественное производство;
- стимулирует развитие экономических ресурсов;
- обуславливает экономическую и социальную дифференциацию товаропроизводителей.

***Регулирующая роль закона стоимости*** проявляется в том, что через механизм колебания цен вокруг стоимости происходит распределение рабочей силы и капитала между разными отраслями производства, вследствие чего стихийно достигается определенная пропорциональность, сбалансированность между сферами общественного производства. Отклонение цен от стоимости сигнализирует товаропроизводителям об изменении конъюнктуры рынка, о том, каких товаров производится недостаточно, а каких – чрезмерно много. Если того или иного товара производится недостаточно, то спрос на него превышает предложение, соответственно цена на него и прибыль возрастают. Это привлекает в данную отрасль капитал и рабочую силу из других отраслей, где прибыли ниже. Наоборот, когда производство товара превышает спрос, то цена, а вместе с ней и прибыли, снижаются. Вследствие этого производственные ресурсы переливаются в те отрасли, где прибыли выше.

Таким образом, закон стоимости через рыночный механизм цен **регулирует пропорции общественного производства.**

***Закон стоимости стимулирует развитие экономических ресурсов.*** Каждый товаропроизводитель в условиях конкуренции и угрозы разорения стремится получить наибольшую прибыль. Этого можно достичь, если индивидуальная стоимость его товара будет ниже, чем общественная, рыночная стоимость. А это возможно при условии

уменьшения индивидуальных затрат на производство товара на основе внедрения новой более производительной техники, улучшения технологии и организации производства и т.д. Но поскольку к этому стремятся все товаропроизводители, то это предопределяет общий технический прогресс, рост экономических ресурсов общества. Таким образом, закон стоимости выступает *движущим мотивом развития экономических ресурсов*.

Закон стоимости служит причиной *дифференциации, расслоения товаропроизводителей*. В условиях конкуренции закон стоимости экономически стимулирует тех товаропроизводителей, которые добились снижения индивидуальной стоимости своих товаров сравнительно с общественной. И, наоборот, наказывает тех товаропроизводителей, у которых индивидуальная стоимость товара выше, чем общественная. Первые получают дополнительные прибыли, обогащаются, процветают, укрепляют свое экономическое положение, вторые – не могут покрыть своих затрат, несут убытки и со временем обанкротятся. Таким образом, на основе действия закона стоимости общество освобождается от экономически неэффективных хозяйств.

В классическом виде закон стоимости действовал в условиях капиталистической рыночной экономики свободной конкуренции. Однако основные его черты присущи и современной рыночной экономике, в которой существенно возросла роль государства в регулировании рыночных процессов. Именно в дополнении и взаимодействии рынка и государства создается оптимальный хозяйственный механизм, регулирующий современную смешанную рыночную экономику.

## УЧЕБНЫЙ ТРЕНИНГ



## ***Основные термины и понятия***

Общественное производство. Материальное производство. Нематериальное производство. Факторы (экономические ресурсы) производства. Эффективность производства. Экономический рост. Натуральное хозяйство. Товарное хозяйство. Общественное разделение труда. Экономическое обособление производителей. Простое товарное производство. Развитое товарное производство. Товар. Стоимость. Потребительная стоимость. Меновая стоимость. Полезность. Ценность. Общественно-необходимый труд. Производительность труда. Предельная полезность. Закон стоимости.

## ***Контрольные вопросы и задания***

1. Дайте определение и покажите отличия между материальным и нематериальным производством. Что такое "духовное производство"?
2. Дайте характеристику основных черт натурального и товарного производства.
3. Каковы условия возникновения товарного производства?
4. Как вы понимаете экономическую обособленность товаропроизводителей?
5. Каковы общие черты и отличия простого и развитого товарного производства?
6. Назовите основные факторы производства и раскройте их взаимосвязь.
7. Разграничьте понятие "экономический рост" и "эффективность производства".
8. Назовите экономические и социальные показатели эффективности производства и способы их расчета.
9. В чем заключается специфика понятия "товар-услуга"?
10. Сопоставьте теорию трудовой стоимости с теорией предельной полезности и обоснуйте, почему их необходимо синтезировать.
11. В чем заключаются сущность и функции закона стоимости?

## **6.1. Теоретические концепции возникновения и сущности денег**

Деньги имеют многотысячелетнюю историю. Это сложный и важнейший элемент рыночной экономики. Понять экономическую сущность денег можно лишь на основе всестороннего осмысления причин их возникновения и закономерностей развития. Существуют две основные концепции, которые объясняют причины возникновения денег: рационалистическая и эволюционная.

***Рационалистическая концепция*** господствовала до конца XVIII в. Она имеет

приверженцев и среди некоторых современных экономистов. Так, П. Самуэльсон определяет Деньги как "искусственную социальную условность", а Дж.К. Гэлбрейт считает, что закрепление денежных функции за благородными металлами и другими предметами – продукт соглашения между людьми".

Однако попытки объяснить происхождение денег соглашением между людьми или законодательными актами государства, с нашей точки зрения, являются не очень убедительными. Ведь деньги в своих простейших проявлениях возникли на ранних этапах развития отдельных народов, развития общественного разделения труда, товарного производства, обмена и последовательной смены форм стоимости. На раннем этапе развития человеческого общества появлению денег предшествовала эпоха натурального(бартерного) товарообмена ( $T_1 - T_2$ ), когда товар  $T_1$  выражал свою стоимость в противопоставленном ему товаре-эквиваленте  $T_2$ . При бартере необходимо было найти партнера, у которого есть то, что вам необходимо, а он должен хотеть то, что вы предлагаете к обмену. По мере развития товарного производства и насыщения рынка товарами прямой товарообмен все больше усложнялся, и мог вообще не осуществиться, поскольку интересы участников товарного соглашения не совпадали. Это требовало выискивания многих промежуточных партнеров по обмену, способных удовлетворить нужды друг друга в экономических благах, а потом и достичь конечной цели обмена. Для того, чтобы получить нужный товар, необходимо было предварительно отыскать товар- посредник, который бы удовлетворял партнера по обмену, а со временем и товар, который бы отвечал интересам всех участников обменных операций, т.е. был **всеобщим эквивалентом**.

Постепенно развитие обмена стимулировало стихийное выделение из множества товаров какого-то одного, наиболее ходового по своим потребительным свойствам и поэтому пригодного для выполнения роли *всеобщего эквивалента*. У разных народов товарами, которые выполняли роль общепризнанных эквивалентов, были: скот, меха, соль, рыба, зерно, чай, рис, драгоценные раковины, железо, медь, бронза и др. По мере дальнейшего развития товарных отношений роль товара-посредника, который выполнял функцию всеобщего эквивалента, закрепилась за драгоценными металлами – серебром и золотом, а со временем – только за золотом.

Золото стало лучше других товаров выполнять роль всеобщего эквивалента и называться деньгами благодаря своим природным свойствам: редкости, высокой стоимости, однородности, делимости без потери стоимости, портативности, хорошей сохраняемости, способности к приему везде, где развита торговля, и т.п.

С появлением денег весь товарный мир как бы разделился на два полюса: на одном находятся все обычные товары, на другом – особый товар – деньги, который выполняет роль

всеобщего эквивалента и имеет абсолютную ликвидность (способность к реализации).

Деньги привели к трансформации бартерного товарообмена ( $T_1 - T_2$ ) в товарно-денежное обращение ( $T_1 - Д - T_2$ ).

Сущность денег проявляется в единстве трех их свойств:

1) Деньги выполняют роль **всеобщего эквивалента**, своеобразного «экономического метра», с помощью которого остальные товары измеряют свою стоимость (ценность);

2) Деньги приобретают всеобщую **потребительную стоимость**, которая состоит в их способности обмениваться на все другие товары, т.е. им свойственна абсолютная ликвидность;

3) Деньги **выражают определенные экономические** отношения, которые возникают между товаропроизводителями по поводу обмена экономическими благами посредством рынка.

**Итак, первоначально деньги – это особый товар, который выполняет роль всеобщего эквивалента, выступает посредником в обмене товаров и выражает экономические отношения между людьми по поводу производства и обмена товаров.**

Все это свидетельствует о том, что деньги являются объективной категорией рыночной экономики, которая не может быть упразднена или изменена по соглашению людей или решением государства до тех пор, пока существуют адекватные деньгам общественные отношения, равно как и то, что они не могут быть введены там, где таких отношений не существует. Действия государства и соответственно его юридические нормы и денежная политика должны быть адекватны этим объективным условиям и создавать механизм их реализации. Некоторые современные западные экономисты определяют сущность денег исходя из их функций. Они утверждают, что деньгами может быть все, что выполняет их функции. Так, К.Р. Макконнелл и С.Л. Брю считают, что деньги – это то, что считают деньгами или все, что выполняет функции денег, и является деньгами. Дж. Хикс понимает деньги как то, что используется как деньги. С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи считают ключевым моментом в определении денег их платежную функцию: деньги – общепризнанное средство платежа, которое принимается в обмен на товары и услуги, а также во время уплаты долгов. Г. Барр также считает, что деньги могут быть определены как средство обмена, общепринятое в этом платежном сообществе.

Заметим, что истоки некоторых современных концепций денег (особенно монетаристских направлений) зародились еще в теориях XVII-XVIII вв. – *металлической, номиналистической, количественной*.

Среди указанных теорий денег наибольшее развитие получила количественная теория, которая постепенно трансформировалась в *монетаристскую* концепцию современной

экономической науки. Известные приверженцы этой концепции М. Фридмен, И. Фишер, Дж. Хикс и др., исходя из количественных позиций, обосновывают определяющую роль денег в регулировании макроэкономических процессов страны.

***Функция денег как меры стоимости заключается в способности денег в качестве всеобщего эквивалента измерять стоимость всех других товаров, придавая ей форму цены.***

Функцию меры стоимости деньги выполняют *идеально*, т.е. на основе мысленного приравнивания стоимости товара к определенному количеству денег.

Деньги как мера стоимости широко используются в качестве единицы счета. При их помощи можно придать количественное выражение всем экономическим процессам и явлениям на микро- и макроуровнях, на всех стадиях общественного воспроизводства, без чего невозможна их организация и управление. Поэтому общественная роль денег как меры стоимости выходит далеко за пределы предоставления стоимости всех товаров единообразной формы цены.

Функция денег как меры стоимости в эпоху золотых и полноценных бумажных денег реализуется посредством масштаба цен.

***Масштаб цен*** – это определенное весовое количество драгоценного металла, которое законодательно устанавливается государством как денежная единица страны и используется для измерения товарных цен.

В каждой стране денежная единица имеет собственное название – доллар, франк, марка, фунт стерлингов, иена, рубль и др. Через масштаб цен цены товаров устанавливаются не в весовых количествах золота, а в национальных денежных единицах.

С середины XX в. согласно рекомендациям МВФ, было полностью прекращено обращение золотых денег и произошла их конвертация в бумажные деньги. С завершением демонетизации золота страны мира не проводят фиксации золотого содержания денежных единиц, т.е. не используют масштаб цен.

***В качестве функции средства обращения деньги выполняют роль посредника в обмене товаров и обеспечивают их обращение.***

Процесс товарного обмена с участием денег выражается формулой  $T - Д - T$ . Функция денег как средства обращения всегда неразрывна с предыдущей функцией меры стоимости. Только в единстве они обеспечивают абстрактную определенность категории денег. Это обусловлено тем, что меновая стоимость товара приобретает общее определение только в результате обмена товара на деньги.

Функцию средства обращения деньги выполняют в форме монет и бумажных денег.

Сначала металлические деньги использовались в форме слитков, проволоки или

кусков драгоценного металла. Это было не совсем удобно. С развитием торговли возникла потребность клеймения слитков более известными и авторитетными лицами, а потом, постепенно, эта функция перешла к государству. По установленной форме государства стали изготавливать монеты.

**Монета** – слиток денежного металла определенного веса, формы, пробы и номинала, узаконенный государством как средство обращения.

Монета оказалась наиболее совершенной формой полноценных денег, функционирующих в обращении с собственной субстанциональной стоимостью. Монета обслуживала экономические отношения людей на протяжении нескольких тысячелетий. В процессе продолжительного обращения монеты стираются, весовое содержание золота в монете уменьшается, и она становится как бы неполноценной. Тем не менее, такие монеты, реальная стоимость которых стала меньше номинальной, продолжали успешно функционировать как средство обращения. Это свидетельствует о том, что в процессе обращения деньги приобретают особую меновую стоимость, которая может существовать отдельно от реальной внутренней стоимости того материала, из которого они изготовлены. Кроме того, функцию средства обращения деньги выполняют мимолично, как временный посредник, который делает их индифферентными к своей стоимостной сути. Все это создало условия для замещения в сфере обращения полноценных (золотых) денег неполноценными "деньгами-знаками", например, бумажными.

**Бумажные деньги** – это знаки, символы, представители полноценных (золотых) денег в обращении, которые наделены государственной властью принудительным курсом обращения. Бумажные деньги не имеют собственной стоимости, поскольку затраты на их изготовление незначительны, но государство наделяет их покупательной способностью.

**Функция средства платежа заключается в обслуживании деньгами погашения разнообразных долговых обязательств между субъектами экономических отношений.**

Эту функцию деньги осуществляют как в сфере товарного обращения при продаже товара в кредит и погашении долга, так и вне его при погашении разнообразных обязательств (выплатах заработной платы, уплаты налогов, арендной и квартирной платы, погашения займов и т.п.).

На основе этой функции возникли кредитные деньги – *вексель, банкнота, чек*.

**Функцию образования сокровища выполняют те полноценные деньги, которые временно выходят из обращения, прерывают свое движение, накапливаются и превращаются в сокровище в своей золотой или серебряной "плоти".**

Данная функция связана со способностью золотых или серебряных денег быть средством *сохранения стоимости*, представителем абстрактной формы богатства. Наряду с

непосредственным накоплением сокровищ в золотомонетной форме происходит накопление их и в эстетической форме (ювелирные изделия, предметы роскоши из золота). Это объясняется тем, что золото имеет стабильную стоимость и характеризуется совершенной, абсолютной ликвидностью. Другим видам денег и активам стабильность стоимости и ликвидность присущи в меньшей мере. Для бумажных денег эта функция модифицировалась в функцию средства накопления (сбережения).

***Функция мировых денег заключается в обслуживании деньгами межгосударственных экономических отношений, связанных с расчетами по внешнеторговым сделкам, предоставлению кредитов и другим соглашениям.***

Первоначально эту функцию выполняло только золото. Здесь деньги выступают в трех значениях:

- как *всеобщее платежное средство* (расчеты по внешнеторговым и платежным балансам страны);
- как *всеобщее покупательное средство* (купля таких товаров, как оружие, зерно, энергоресурсы, с немедленной наличной оплатой);
- как *всеобщее воплощение общественного богатства* наций в случае перемещения золота из одной страны в другую без встречного перемещения товарного эквивалента или погашения долга (предоставление займов, уплата контрибуций, передача золота на хранение и т.п.).

Современная западная экономическая наука неоднозначно устанавливает количество выполняемых деньгами функций. Но большинство ученых считают, что деньги сегодня выполняют три основные функции: *средства обращения, учета ценности, средства накопления*. Функция денег как средства платежа не выделяется отдельно, поскольку она объединяется с функцией средства обращения, а национальные деньги ряда развитых стран выполняют те же самые функции, что и деньги в мировом рыночном хозяйстве.

**Эволюция функций денег.** Важным аспектом Познани функций денег является принцип их эволюции. Деньги нельзя рассматривать как что-то неизменное. Под влиянием развития рыночных отношений некоторые функции денег усложняются, изменяются или отмирают, а вместо них приходят новые, более адекватные сложившимся условиям.

Поэтому на каждом этапе развития товарно-денежных отношений формируется определенная совокупность функций денег и механизм их взаимодействия.

**Эволюция функции меры стоимости.** Поскольку золото вышло из обращения и перестало быть деньгами, оно прекратило выполнять функцию меры стоимости. Однако это не означает, что функция современных денег как меры стоимости полностью исчерпана. Она

формируется на другой основе. Нужно учитывать, что в процессе обмена возникает потребность не столько в измерении стоимости обмениваемых товаров, сколько в том, чтобы выяснить, во сколько раз стоимость одного товара больше или меньше стоимости товара, предлагаемого для обмена. В этих условиях функция денег как меры стоимости модифицируется в функцию сопоставления стоимости обмениваемых товаров. Это могут осуществлять и деньги, которые не имеют собственной стоимости. Ведь конечная цель товарного обмена, в котором принимают участие и деньги, обменять товар на товар, а не на деньги. Перестав быть представителем монетарного (золотого) товара, бумажноденежная единица олицетворяет представительскую стоимость общей массы экономических благ, находящихся в обращении и обсуживающихся соответствующей массой денег. То есть стоимостной основой современных денег является стоимость совокупной товарной массы, которую они представляют в обмене. Таким образом, современные деньги выполняют *функцию сравнения стоимости* обмениваемых товаров, выступают как *счетные единицы*, с помощью которых определяются цены, ведется денежный учет национального продукта и т.п.

**Эволюция функции денег образования сокровищ.** Поскольку золотые деньги заменены бумажно-кредитными, то сбережение их не может быть сокровищем. Но бумажные и кредитные деньги приобретают качественно новую функциональную форму – становятся капиталом и могут выполнять *функцию накопления*. Имея представительскую стоимость, деньги являются более ликвидными по сравнению с другими активами. Деньги в функции накопления обслуживают нужды общественного воспроизводства (капитальное строительство, приобретение машин, оборудования и т.п.), а также накапливаются населением для приобретения жилья, дорогих товаров продолжительного пользования, организации отдыха и др.

**Эволюция функции денег как средства платежа.** В процессе развития товарно-денежных отношений функция денег как средства обращения постепенно суживается и вместе с тем расширяется функция денег как средства платежа. В конечном итоге кредитные деньги, которые возникают из функции платежа, становятся наиболее распространенными и наиболее экономичными денежными формами. Развитие кредитных денег и кредитных отношений оказывает значительное влияние на все стороны современной экономической и общественной жизни, что убедительно свидетельствует о перерастании **товарно-денежной формы** хозяйства в **товарно-кредитную**, отвечающую высшей степени развития общественного производства.

**Эволюция мировых денег.** В современных условиях золото непосредственно не используется как мировые деньги. Функцию мировых денег выполняют свободно

конвертируемые национальные валюты ряда развитых стран и коллективные региональные денежные единицы (евро), которые обеспечили доверие к своим валютам как стабильным носителям стоимости не только на внутреннем, но и на международных рынках. Однако золото выполняет функцию централизованного резерва страны, сосредоточенного в центральных банках, и может использоваться в международных расчетах опосредованно, путем продажи на мировых рынках золота и дальнейшего его обмена на национальные валюты других стран.

Первоначально деньги возникли в товарной форме. Они обладали внутренней стоимостью и потребительной стоимостью. Следующий этап связан с переходом к металлическим деньгам. Затем на смену приходят бумажные деньги, не имеющие не внутренней, не непосредственно потребительной стоимости. Это символы реальных денег. Дальнейшая модификация носителей денежных символов связана с появлением кредитных и электронных носителей денег. На современном этапе можно говорить о переходе к постденежной форме отношений – криптовалютам.

Эволюция форм денег происходит в направлении движения от полноценных денег (товарных, металлических из драгоценных металлов), имевших собственную реальную стоимость, к неполноценным и дематериализованным формам денег (билонные монеты, банкноты, депозитные, электронные), которые приобретают стоимость опосредованно, исключительно через сферу обращения.

Процесс эволюции функций денег и их форм продолжается до сих пор, порождая новые формы и качественные особенности их проявления.

## **6.2. Денежное обращение и его законы**

*Денежное обращение – это движение денег в наличной и безналичной формах, которое обслуживает реализацию товаров и нетоварные платежи в хозяйстве.*

Обращение денег осуществляется на основе присущих ему законов. Одним из важнейших является закон, который определяет количество денег, необходимых для обращения.

*Закон денежного обращения предусматривает, что на протяжении известного периода в обращении должна быть определенная, объективно обусловленная денежная масса. Он отражает внутренние связи между количеством денег в обращении и объемом экономических благ, уровнем цен, скоростью оборота денег.*

Согласно количественной теории количество денег, необходимых для обращения, может быть определено по формуле



$$KD = \frac{CЦ - K + П - ВП}{O}$$

где  $KД$  – количество денег, необходимых для обращения;  $СЦ$  – сумма цен товаров, подлежащих реализации на протяжении года;  $K$  – сумма цен товаров, проданных в кредит;  $П$  – платежи за товары, проданные в кредит, срок погашения по которым наступил;  $ВП$  – взаимопогашаемые платежи;  $O$  – скорость оборота одной денежной единицы за год.

В прошлом, в условиях параллельного обращения золотых и бумажных денег, действовал закон их обращения. Сущность *закона обращения бумажных денег* заключается в том, что их выпуск должен быть равным тому количеству замененных ими золотых денег, которое необходимо для обеспечения нормального товарного обращения. Переполнение каналов обращения бумажными деньгами неизбежно приводит к их обесцениванию, т.е. способствует инфляции.

Современные западные экономисты определение количества денег, необходимого для обращения, базируют на неоклассической теории уравнения денежной и товарной масс, предложенной американским экономистом И. Фишером:

$$M \times V = P \times Q ,$$

где  $M$  – масса денег в обращении;  $V$  – средняя скорость обращения денег;  $P$  – средний уровень цен в экономике;  $Q$  – количество экономических благ, представленных на рынке.

Из этого уравнения можно определить количество денег, необходимых для обращения:

$$M = \frac{P \cdot Q}{V}.$$

Прежде всего денежную массу делят на две части – *активные деньги*, имеющие высокую ликвидность и постоянно используемые в наличном и безналичном обращении, и *пассивные деньги* (или "квазиденьги"), которые потенциально могут быть использованы как деньги при определенных условиях (например, вексель, долгосрочные депозиты).

В зависимости от уровня ликвидности денежные средства ранжируют и сводят в денежные агрегаты  $M_0$ ,  $M_1$ ,  $M_2$ ,  $M_3$ ,  $L$  (рис. 6.7).

Состав денежной массы отражает структуру и уровень развития экономики страны: чем меньше доля денежной наличности в общей денежной массе, тем более эффективной и развитой считается эта национальная денежная система. В развитых странах на денежную наличность приходится 5-15% денежной массы.

В каждой стране существует своя методика создания денежных агрегатов. Так, во Франции рассчитывают и используют 2 агрегата, в Германии и Швейцарии – 3, США – 4, Англии – 5.

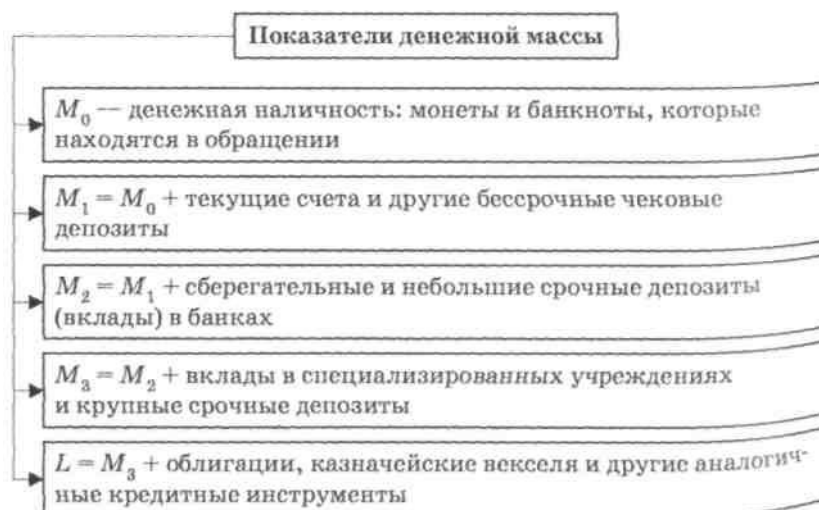


Рис. 6.7. Агрегатные показатели денежной массы

### 6.3. Денежная система, ее структурные элементы и основные типы

*Денежная система* – это форма организации денежного обращения, которая исторически сложилась в данной стране и законодательно закреплена государством.

Она состоит из определенных элементов.

Истории известны два основных типа денежных систем: металлическая и бумажно-кредитная (рис. 6.9).

**Металлическая система**– это денежная система, в которой роль всеобщего эквивалента и средства обращения выполняют металлические деньги (из золота или серебра). Металлическая система делится на два вида – **биметаллизм** и **монометаллизм**.

**Биметаллизм** является системой, в которой роль всеобщего эквивалента законодательно закрепляется одновременно на равных правах за двумя благородными металлами – золотом и серебром.

Хотя система биметаллизма просуществовала довольно долго (в Западной Европе с XVI до начала XIX в.), она оказалась нежизнеспособной, поскольку противоречила природе денег как единого всеобщего эквивалента. Законодательное закрепление за двумя металлами одинаковой роли всеобщего эквивалента не отвечало соотношению их реальной рыночной стоимости.

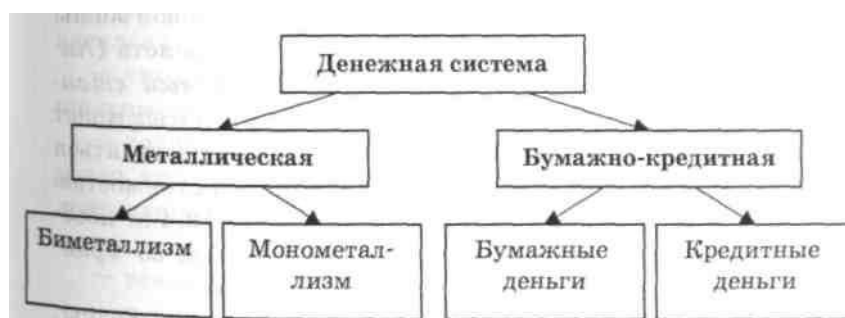


Рис. 6.9. Типы денежных систем

Противоречивость и неустойчивость биметаллизма постепенно привели к его упадку и замене *золотым монометаллизмом*.

**Монометаллизм** – это денежная система, в которой роль всеобщего эквивалента закрепляется за одним благородным металлом – золотом.

Впервые золотой монометаллизм был введен в Англии (1816 г.), а затем во Франции – в 1876-1878 гг., **в Россия» – в 1897 г.**

Различают четыре разновидности золотого монометаллизма: золотомонетный стандарт, золотослитковый стандарт, золотодевизный стандарт, золотодолларовый стандарт.

**Золотомонетному стандарту** присущи такие черты:

- законодательная фиксация весового содержания золота в денежной единице;
- свободное обращение золотых монет;
- выполнение золотом всех функций денег;
- открытая чеканка монет из золота;
- свободный обмен знаков стоимости (бумажных денег и банкнот) на золотые монеты по их нарицательной стоимости;
- свободное движение золота между странами;
- формирование обменных курсов валют на основе их золотых (весовых) паритетов.

Золотомонетный стандарт в полном объеме просуществовал до Первой мировой войны. Во время глубокого мирового кризиса 1929-1933 гг. и в первые послекризисные годы все три разновидности золотого монометаллизма были ликвидированы как не отвечающие задачам государств относительно выхода их национальных экономик из кризиса.

При **золотодолларовом стандарте** размен национальных валют на золото был отменен во всех странах, а обмен долларов США на золото осуществлялся лишь для правительств и центральных банков стран – членов МВФ. В 1971 г. был прекращен и обмен долларов на золото.

В 1976 г. страны – члены МВФ провели на Ямайке (г. Кингстон) Международную

конференцию, где объявили о переходе к качественно новой мировой валютной системе — **бумажно-кредитной**, основанной на следующих главных принципах:

- юридически закреплена демонетизация золота, т.е. полный отказ от золотого стандарта;
- упразднена фиксация золотого содержания национальных валют (масштаба цен);
- прекращено выполнение золотом роли всеобщего эквивалента;
- упразднена официальная цена на золото, которая раньше существовала (35 долл. за одну тройскую унцию — 31,1г);
- золото из денежного товара превращалось в обычный товар, который продается и покупается на мировых рынках драгоценных металлов по цене, устанавливаемой в зависимости от спроса и предложения;
- введен переход к плавающим валютным курсам;
- в денежной системе функционируют бумажные и кредитные деньги.

При этом прежние классические бумажные деньги как представители золота сегодня исчезли из обращения вследствие его демонетизации. Но потребность в них сохранилась, поскольку государственный бюджет имеет дефицит, нередко огромный. Для его покрытия государственная казна выпускает бумажные деньги, которые не имеют золотого обеспечения. Поэтому их еще называют государственными казначейскими билетами.

**Кредитные деньги** — это знаки стоимости, которые возникают и функционируют на основе кредитного соглашения и выражают отношения между кредитором и должником.

**Вексель** — это письменное долговое обязательство строго установленной законом формы, в котором указаны величина денежного долга и сроки его уплаты. Вексель дает право его владельцу (векселедержателю) требовать от должника ???

**Банкнота** — это вексель банка, по которому предъявитель может в любое время получить деньги и которым банк заменяет коммерческий вексель.

Банки проводят операции по учету (скупке) коммерческих векселей, суть которых заключается в том, что владелец векселя может к наступлению срока платежа представить его в банк и получить указанную в векселе сумму с удержанием так называемого учетного процента. В дальнейшем банки на основе скупленных коммерческих векселей выпускают собственные векселя-банкноты.

Первоначально "классические" банкноты имели ряд преимуществ перед коммерческими векселями:

- во-первых, пользовались большим доверием, поскольку выпускались от лица банка, который был более платежеспособным, чем отдельный коммерсант;

— *во-вторых*, обменивались банком на золото по первому требованию предъявителя и поэтому находились в обращении наравне с золотыми деньгами;

— *в-третьих*, поскольку банкнота выпускалась банком вместо учтенных им коммерческих векселей и свободно обменивалась на золото, она имела двойное обеспечение – товарное (товары под вексель) и золотое (золотой запас банка);

— *в-четвертых*, банкнота является бессрочным кредитным обязательством банка и поэтому, в отличие от коммерческого векселя, имеет неограниченный период обращения.

Однако эти преимущества были характерны лишь для "классических" банкнот, которые выпускались в период золотомонетного стандарта.

Период "классической" банкноты закончился, когда было упразднено золотомонетное денежное обращение, а затем и всякий обмен банкнот на золото. Банкноты стали терять важные черты кредитных денег и постепенно превратились в разновидность бумажных денег. Этому способствовало и то, что многие государства, нуждаясь в деньгах» разрешали эмиссионным банкам выпускать банкноты **не**

**рокард" и др.).** В США выпущено свыше 700 млн. кредитных карточек, которыми пользуются более 80% семей страны в финансовых услугах населения развитых стран мира доля кредитных карточек – более 20%.

Все большее распространение приобретают депозитные и электронные деньги.

**Депозитные деньги** – это разновидность банковских денег, которые существуют в виде определенных сумм, записанных на счетах экономических субъектов в банках. Они не имеют материализованного выражения и используются для платежей в безналичной форме. Их движение осуществляется по счетам и не выходит за пределы банковской системы. Приводятся они в движение с помощью технических инструментов – чеков, пластиковых карточек, платежных поручений и т.п. Такая форма денег экономична и удобна в пользовании, усиливает контроль со стороны банков за движением больших денежных ресурсов.

Современной разновидностью депозитных денег являются электронные деньги.

**Электронные деньги** – это магнитные носители платежной информации, которые заменяют бумажные деньги, чеки и другие денежные документы в безналичных расчетах между клиентами и банками с помощью электронно-информационных систем.

Феномен электронных денег заключается в качественном их изменении, они полностью теряют реальную материальную субстанцию. Усиливая тенденцию *дематериализации* денежных средств, электронные деньги значительно ускоряют их обращение, делают более прозрачными денежные потоки, содействуют повышению безопасности банковской деятельности, экономят общественные издержки, что

положительно влияет на экономическое развитие страны.

## 6.4. Валютные курсы. Конвертируемость денег

**Валютный курс** – это цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны.

Цена иностранной валюты устанавливается финансовыми органами путем *котировки*. Существует несколько видов котировки валют: прямая, косвенная, спот-курс, кросс-курс, форвард-курс.

Метод **прямой котировки** означает, что единица иностранной валюты выражается в определенном количестве национальной валюты. Система прямой котировки валютных курсов применяется в большинстве стран.

При **методе косвенной (обратной) котировки**, наоборот, единица национальной валюты оценивается определенным количеством единиц иностранной валюты. Эта система котировки применяется в Англии, где один фунт стерлингов оценивается в иностранных валютах. Исторически традиция косвенного метода котировки английского фунта стерлингов относится к тем временам, когда английская валюта была ведущей мировой валютой, доля которой в международных расчетах на начало XX в. составляла почти 80%. На сегодня, кроме английского фунта стерлингов, метод обратной котировки используют следующие валюты: австралийский и новозеландский доллары, евро.

**Спот-курс** – это цена валюты одной страны, выраженная в валюте другой страны, установленная на момент заключения товарного соглашения при условии оплаты на следующий рабочий день после дня заключения соглашения.

**Форвард-курс** – так называемый упреждающий, временной курс валют, который показывает, какую стоимость будет иметь валюта через определенное время после заключения соглашения.

**Кросс-курс** – это соотношение между двумя валютами, которое устанавливается исходя из их курса относительно третьей валюты.

Современный этап денежно-валютных отношений характеризуется такими режимами регулирования валютных курсов: плавающий, фиксированный, смешанный.

**Плавающий валютный курс** устанавливается свободно, исходя из соотношения спроса и предложения на определенную валюту в условиях свободного денежного рынка. Режим плавающего валютного курса наиболее распространен в странах с развитой рыночной экономикой и высоким уровнем доходов. Его успешное использование возможно в условиях экономической и политической стабильности, полного отсутствия инфляции или

незначительного ее уровня, взвешенной макроэкономической политики государства.

**Фиксированный валютный курс** предусматривает установление твердых зарегистрированных паритетов, которые положены в основу валютных курсов и поддерживаются государственными финансовыми органами. Фиксированные валютные курсы используются в условиях наличия в стране кризисных явлений, нестабильной экономики, высоких темпов инфляции и т.п.

**Смешанный валютный курс** устанавливается на основе взаимодействий сил свободного рынка с определенным регулированием курса правительственными финансовыми органами. Поэтому смешанный валютный курс можно охарактеризовать как контролируемый плавающий курс, цель которого предотвращение чрезмерного повышения или снижения валютного курса, т.е. установление так называемого *курсового валютного коридора*.

Обычно устанавливаются валютные курсы *продавца* (высший) и *покупателя* (низший). Разность между ними (маржа) составляет доход банков и коммерсантов, осуществляющих валютные операции.

Ныне валютные курсы устанавливают на основе *соотношения паритетов покупательной способности* разных валют. Покупательная способность денег – это то количество товаров и услуг, которое можно приобрести за одну денежную единицу в определенной стране. Простейшим и распространенным способом определения паритета покупательной способности валют является сопоставление цен стандартного одноименного набора ("корзины") экономических благ в национальных валютах разных стран **по формуле**

$$K_{AB} = \frac{P^A_j}{P^B_j}$$

где  $K_{AB}$  – покупательная сила валют;  $P^A_j, P^B_j$  – уровень цен в соответствующих странах за  $j$ -й период.

Наряду с указанным методом существует и метод определения валютного курса на *основе соотношения эффективных производственных затрат* в странах, которые сопоставляются: уровень заработной платы, норма ссудного процента, рента, уровень производительности труда и т.п. Этот метод в определенной мере абстрагируется от конъюнктурных колебаний цен и позволяет учесть долго- и среднесрочные факторы, влияющие на валютный курс. Он также отличается своей стабильностью, поскольку базируется на довольно устойчивых производственных показателях и отражает глубинные и важнейшие экономические процессы в странах, валюты которых сопоставляются.

С валютным курсом тесно связана конвертируемость валют.

**Конвертируемость валюты** означает степень ее способности свободно обмениваться на национальные денежные единицы других стран.

**Конвертируемость** – это неотъемлемый атрибут развитой рыночной экономики. Она предусматривает открытость экономики, либерализацию внешней торговли, свободную миграцию капитала и др. Без конвертируемости национальной денежной единицы товаропроизводитель **не**

При **полной (свободной) конвертируемости** валюты все физические и юридические лица, как отечественные, так и зарубежные, могут свободно и неограниченно обменивать национальную валюту на иностранные с целью осуществления всех расчетов.

Полную свободу конвертируемости валюты могут себе позволить лишь страны с мощной экономикой, значительным экспортным потенциалом, развитым внутренним кредитным рынком. Ныне из свыше 180 стран – членов МВФ только ограниченное количество их имеют валюту, которая функционирует в режиме полной конвертируемости. Это – доллар США, фунт стерлингов, евро, иена, Китайский юань.

При **частичной конвертируемости** на операции по купле и продаже валюты государством устанавливаются определенные ограничения. Национальная валюта обменивается лишь на некоторые иностранные валюты и не используется для расчетов по определенным видам международного платежного оборота.

При **внутренней конвертируемости валюты** предусматривается предоставление прав физическим и юридическим лицам лишь данной страны свободно покупать за национальную валюту иностранную валюту для использования ее прежде всего во внешнеэкономической деятельности.

При **внешней конвертируемости валюты** лишь иностранным резидентам предоставляется право свободно обменивать свои активы в денежные единицы данной страны (в виде доходов, прибыли или других поступлений) на необходимую им валюту других стран и осуществлять переводы этой валюты за границу. Такой режим делает экономику страны, открытой и привлекательной для иностранного капитала.

**Замкнутая (неконвертируемая) валюта** – это национальная валюта, которая функционирует лишь в пределах страны, не вывозится за границу и не обращается на мировых валютных рынках.

## **6.5. Инфляция, ее сущность, причины, виды и социально-экономические последствия**

Проблема инфляции является составной частью теории денег.

Инфляция – это одна из наиболее острых проблем современного развития экономики



во многих странах мира, которая отрицательно влияет на все стороны жизни общества.

Есть разные взгляды на сущность и причины инфляции, но преобладают два направления: первый рассматривает инфляцию как сугубо денежное явление, вызванное нарушением законов денежного обращения; второй – как макроэкономическое явление? вызванное нарушением пропорций общественного воспроизводства, и прежде всего между производством и потреблением, спросом и предложением экономических благ.

Между тем инфляция – сложное, многостороннее явление причины которого обусловлены взаимодействием факторов сферы производства и сферы денежного обращения.

**Инфляция** внешне выглядит как обесценивание денег вследствие их чрезмерной эмиссии, сопровождаемой ростом цен на экономические блага.

Но это лишь форма проявления, а не глубинная сущность и причина инфляции. Обычно инфляция имеет свое внешнее проявление в повышении цен. Но не каждое повышение цен – показатель инфляции. Цены могут повышаться в результате улучшения качества продукции, ухудшения условий добычи сырьевых ресурсов, изменяться под влиянием циклических и сезонных колебаний производства, стихийных бедствий и т.д. Но это будут не инфляционные, а в определенной мере естественные периодические изменения цен на отдельные блага.

*В действительности* же инфляция является результатом нарушения макроэкономического равновесия, которое обусловлено комплексом внутренних и внешних причин.

Важнейшими **внутренними причинами инфляции** являются:

- нарушение пропорций воспроизводства: между производством и потреблением, накоплением и потреблением, спросом и предложением, денежной массой в обращении и суммой товарных цен;
- значительный рост дефицита государственного бюджета и государственного долга, обусловленный непроизводительными государственными расходами;
- чрезмерная эмиссия денег, нарушающая законы денежного обращения;
- милитаризация экономики, которая отвлекает значительную часть ресурсов в оборонную промышленность, является тяжелым бременем для государственного бюджета, увеличивает его дефицит и порождает его (дефицита) инфляционное финансирование;
- увеличение налогового бремени на товаропроизводителей;
- опережение темпов роста заработной платы по сравнению с темпами роста производительности труда.

**Внешние факторы инфляции** связаны с усилением интернационализации хозяйственных связей между государствами, которые сопровождаются обострением конкуренции на мировых рынках капиталов, товарных рынках, рынках труда, обострением международных валютно-кредитных отношений, со структурными мировыми кризисами энергетическим, продовольственным, финансовым и др.).

Обобщая сказанное, можно дать следующее определение инфляции.

**Инфляция** – это обесценивание денег, вызванное диспропорциями в общественном производстве и нарушением законов денежного обращения, которое сопровождается ростом цен на экономические блага.

### **Типы и виды инфляции**

Инфляция приобретает разнообразные типы и виды.

В зависимости от преобладающего фактора влияния на инфляцию она делится на два типа: инфляцию спроса и инфляцию предложения.

**Инфляция спроса** вызвана нарушением равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением.

Вызвать ее может увеличение государственных закупок товаров (например, военных), спроса предпринимателей на средства производства в условиях полной занятости и почти полной загруженности производственных мощностей, а также рост покупательной способности населения (рост заработной платы) в результате согласованных действий профсоюзов и др. Все это вызывает образование излишка денег по сравнению с количеством товаров, что приводит к повышению спроса и цен. Таким образом, излишек денежных средств в обращении создает дефицит предложения, производители не могут адекватно реагировать на рост спроса.

**Инфляция предложения (издержек)** – это рост цен вследствие повышения издержек производства или сокращения совокупного предложения товаров.

Причинами увеличения издержек производства и сокращения предложения могут быть рост цен на сырье, энергоносители, повышение заработной платы, олигополистическая политика ценообразования, экономическая и финансовая политика государства и др.

Увеличение издержек производства на единицу продукции в экономике сокращает прибыли и объем продукции, который предприниматели могут предложить при сложившемся уровне цен. Вследствие этого уменьшается совокупное предложение экономических благ, что, в свою очередь, повышает уровень цен.

### **Виды инфляции**

**Открытая инфляция** развивается свободно и никем не сдерживается.

**Скрытая инфляция** – это инфляция, возникающая вследствие того, что государство

принимает меры, направленные на непосредственное сдерживание цен на экономические блага, с одной стороны, и доходов населения – с другой.

**Ползучая (или умеренная) инфляция** – инфляция, которая развивается постепенно, когда цены возрастают незначительно, не превышая 10% в год. Умеренная инфляция (3-5% в год) в развитых странах Запада не рассматривается как отрицательный фактор. Наоборот, считается, что она стимулирует развитие экономики, придает ей необходимый динамизм.

**Галопирующая инфляция** – инфляция, при которой цены возрастают быстро – на 10-100% ежегодно. На стадии галопирующей инфляции происходят спад производства и сокращение товарооборота, теряется стимул к инвестициям, сдерживается процесс общественного накопления, происходит отток капитала из производственной сферы в сферу обращения, т.е. идет разбалансировка экономического равновесия.

**Гиперинфляция** – это инфляция, при которой годовые темпы прироста цен превышают 100%. Она означает глубокий экономический и социальный кризис в стране.

**Сбалансированная инфляция** – инфляция, при которой цены разных товарных групп относительно друг друга не изменяются. Цены повышаются довольно медленно и одновременно на большинство **товаров**.

**В-третьих**, нарушается нормальное функционирование кредитно-денежной системы. Обесценивание денег подрывает стимулы к их накоплению, порождая такое явление, как "бегство от денег", когда предприниматели и население предпочитают вкладывать денежные сбережения в товары, недвижимость и другие материальные ценности. Разрываются кредитные соглашения, так как при инфляции невыгодно предоставлять долгосрочные кредиты под небольшие проценты, поскольку кредитору придется получать долги в обесцененных деньгах.

**В-четвертых**, постепенно свертываются товарно-денежные отношения, и расширяется прямой продуктообмен на основе бартерных сделок. Это приводит к потере деньгами своих экономических функций, и отношения обмена откатываются назад – к простой, или случайной, форме стоимости.

**В-пятых**, инфляция отрицательно влияет и на международные экономические и валютно-кредитные отношения страны. Она подрывает конкурентоспособность и экспорт отечественных товаров, вместе с тем стимулируя импорт товаров из-за границы, поскольку на внутреннем рынке они продаются по высоким ценам. Инфляция сдерживает приток иностранного капитала, снижает официальный и рыночный курсы национальной валюты из-за ее обесценивания.

### **Социальные последствия инфляции**

Экономическая наука считает, что инфляция является своеобразным налогом, которым государство путем эмиссии ничем не обеспеченных денег дополнительно облагает доходы населения, что ведет к отрицательным социальным последствиям. Еще Дж.М. Кейнс отмечал, что продолжительным процессом инфляции правительства могут конфисковать тайно и незаметно значительную часть богатства своих граждан.

*Во-первых*, инфляция снижает жизненный уровень всех слоев населения, особенно тех, которые имеют постоянный доход, поскольку темпы роста доходов отстают от темпов роста цен на товары и услуги.

*Во-вторых*, инфляция обесценивает предыдущие денежные сбережения населения в банках, страховых полисах, ежегодную ренту и другие активы с фиксированной стоимостью.

*В-третьих*, инфляция усиливает безработицу, подрывает мотивацию к эффективной трудовой деятельности, усиливает социальную дифференциацию населения и социальное напряжение в обществе.

### **Антиинфляционная государственная политика**

Для борьбы с инфляцией государство проводит *антиинфляционную политику*, которая предусматривает осуществление *тактических* (краткосрочных) мероприятий по снижению уровня имеющейся инфляции и *стратегических* (долгосрочных) мероприятий, направленных на недопущение инфляции в долгосрочной перспективе.

К основным мероприятиям антиинфляционной государственной политики относятся:

- рост производства и насыщение рынка товарами;
- ограничение эмиссии денег;
- преодоление дефицита государственного бюджета и сокращение государственного долга;
- стимулирование накоплений и инвестиций;
- проведение обоснованной кредитной и налоговой политики;
- стимулирование развития среднего и малого бизнеса;
- увеличение безналичного денежного обращения;
- широкое внедрение электронной системы расчетов;
- сокращение бартерных операций;
- регулирование валютного курса;
- развитие рынка ценных бумаг;
- подавление инфляционных ожиданий населения; проведение денежных реформ конфискационного типа.

**Дефляция** – общее снижение среднего уровня цен в экономике. Это процесс, противоположный инфляции.

## УЧЕБНЫЙ ТРЕНИНГ

### Основные термины и понятия

Денежный всеобщий эквивалент. Мера стоимости. Средство обращения. Средство накопления. Средство платежа, бумажные деньги. Банкнота. Вексель. Чек. Кредитная карточка. Электронные деньги. Денежная масса. Денежный агрегат. Валютный курс. Конвертируемость денег. Инфляция. Антиинфляционная политика.

### *Контрольные вопросы и задания*

1. Охарактеризуйте основные концепции возникновения денег.
2. В чем заключается суть денег?
3. Раскройте соотношение основных функций денег.
4. Каковы особенности бумажных и кредитных денег?
5. Что такое ликвидность денег?
6. В чем заключаются отрицательные последствия бартера?
7. Что такое денежная масса? Назовите ее структурные элементы.
8. Что следует понимать под денежной системой? Из каких элементов она состоит?
9. Сформулируйте законы обращения денег.
10. Напишите формулу равновесия денежной и товарной массы И. Фишера.
11. Что такое валютный курс и какими методами он определяется?
12. Каковы причины инфляции?
13. В чем заключается суть инфляции? Назовите ее основные типы и виды.
14. Каковы социально-экономические последствия инфляции и основные пути их преодоления?

### **7.1. Капитал как экономическая категория товарного производства**

Современная экономическая наука трактует капитал как сложную, многоаспектную категорию, эволюция которой отражает исторический процесс развития природы, форм движения, динамики и структуры товарного производства.

История развития экономической науки подтверждает существование разных подходов к определению сущности и структуры капитала, в том числе следующих.

1. **Предметно-функционального подхода**, представители которого отождествляют капитал с накопленным трудом, предназначенным для дальнейшего производства или продажи с целью получения дохода.

В рамках этого подхода капитал анализируется как **фактор производства**, влияющий на результаты предпринимательской деятельности и приносящий доход владельцу, при этом подчеркивается особое место капитала в системе экономических ресурсов, обусловленное его высокой мобильностью, производным характером формирования и опосредованной ролью.

Анализ материально-вещественного содержания капитала постоянно расширяется за счет обогащения диапазона видов накопления труда и определенных благ, однако не дает возможности выявить источник роста предпринимательского дохода и раскрыть его социально-экономическое содержание.

2. **Социально-экономического подхода**, представители которого трактуют капитал как **экономическую категорию – специфическое общественное отношение**, возникающее при определенных исторических условиях. Особенностью социально-экономического подхода является стремление охарактеризовать общественно-экономическую сущность капитала в органической взаимосвязи с экономическими отношениями и выявить источник самовозрастания стоимости.

Рассматривая капитал как самовозрастающую стоимость, К. Маркс трактовал его как капиталистические производственные отношения эксплуатации наемного труда.

Вместе с тем необходимо учитывать, что развитие социально ориентированной рыночной экономики, распространение коллективных форм частной собственности, акционирование, демократизация управления изменяют социально-экономическую природу капитала. Возрастает взаимообусловленность мотивационных приоритетов наемных работников и предпринимателей на основе "социализации" капитала и "капитализации" труда. Сближению интересов субъектов современной рыночной экономики способствует дальнейшее развитие сотрудничества труда и капитала, основывающееся на качественном усовершенствовании трудового законодательства и системы коллективных договоров.

3. **Денежного подхода**, согласно которому капитал исследуется как **финансовый ресурс**, приносящий доход владельцу в виде процента.

4. **Временной концепции капитала**, основанной на сравнении полезности благ в разное время и выведении дохода из определенных свойств последнего. Согласно этой точке зрения ценность настоящих (сегодняшних) благ (при неизменности других условий) всегда превышает ценность таких же благ в будущем. Поэтому доход на капитал имеет место при условии обмена товаров текущего и будущего потребления.

5. **Толкование капитала как определенного вложения**, обеспечивающего доход владельцу независимо от сферы применения или характера деятельности.

В традиционном политэкономическом определении **капитал** (от нем. *capitalis* – главный) **имеет следующие свойства:**

- 1) ограниченность;
- 2) способность к накоплению;
- 3) ликвидность;
- 4) способность к конвертации (постоянному изменению форм);
- 5) самовозрастание.

Общепризнано, что капитал является сложной динамической субстанцией, постоянно изменяющей свои формы. Поэтому понимание сущности капитала постоянно углубляется и расширяется, выходя за границы своего изначального содержания. В современной экономической литературе получили распространение следующие категории.

**I. Человеческий капитал** как мера воплощенной в чело веке способности приносить доход. Образование, профессиональная подготовка, здоровье, естественные способности и творчество индивида рассматриваются как факторы его производительной силы, оказывающей содействие увеличению объемов производства высококачественной инновационной продукции и приносящей так называемую технологическую ренту, выступая важнейшим источником роста дохода от дельного человека и общества в целом. При этом личность определяется не только как субъект, но и как объект экономической деятельности и инвестиций, более прибыльных, чем капиталовложения в другие ресурсы. *Инвестициями в человеческий капитал* считаются затраты на получение образования, квалификации, подготовку и переподготовку работников, поддержку здоровья, информационное обеспечение и т.п. Величина человеческого капитала оценивается потенциальным доходом, который он может приносить владельцу.

**II. Интеллектуальный капитал** – накопленная в процессе интеллектуальной деятельности совокупность знаний, опыта, привычек, способностей и взаимоотношений, имеющих экономическую ценность и использующихся с целью получения дохода.

В современной экономической литературе различают *интеллектуальный капитал общества* (совокупность знаний, опыта, связей и информации, использующихся на уровне общества в целом и являющихся ведущим фактором роста национального дохода постиндустриального общества), *интеллектуальный капитал отдельной компании* (совокупность активов, основанных на интеллектуальных способностях работников компании, реализующихся в процессе инновационной деятельности и увеличивающих ее рыночную стоимость) и *интеллектуальный капитал отдельного индивида*. В

высокоцивилизованном обществе интеллектуальный капитал начинает преобладать над всеми другими формами капитала, выступая главной предпосылкой накопления общественного богатства.

Отечественные и зарубежные исследователи **выделяют в структуре интеллектуального капитала отдельной компании следующие составляющие:**

**I. Человеческий капитал** – накопленные вследствие инвестиций и воплощенные в работниках компании знания, творческие способности, профессиональный опыт и моральные ценности.

**II. Структурный капитал** – техническое и программное обеспечение, организационная структура, интеллектуальная собственность, отношения с клиентами и т.п.

**В состав структурного капитала входят:**

— *клиентский капитал* (отношения с заказчиками, покупателями, деловые связи с поставщиками, товарные знаки и знаки обслуживания и т.п.);

— *организационный капитал* (информационные ресурсы, электронные сети, организационная структура, авторские права и т.п.).

**III. Социальный капитал** – капитал, представленный в качестве социальных связей и отношений, основанных на доверии как концентрации ожиданий и обязательств, побуждающих хозяйствующих субъектов к более эффективным действиям с целью достижения общих задач. В отличие от материализованного физического капитала и неотъемлемого от индивида человеческого капитала, социальный капитал существует лишь в отношениях между людьми. Его объективной основой являются сети социальных связей, использующиеся для информации, обучения, формирования правил поведения и репутации, основанных на порядочности, надежности, последовательности, лояльности, честности, открытости, соблюдении общепризнанных морально-этических ценностей.

Западные исследователи определяют социальный капитал как определенную сумму ресурсов (фактических или виртуальных), накапливающихся у индивидов и групп благодаря наличию сети более или менее институционализированных отношений взаимного признания и доверия, утверждая, что "социальный капитал включает как определенную сеть связей, так и определенные активы, которые могут быть мобилизованы через эту сеть", они выделяют следующие его формы:

- 1) обязательства и ожидания, зависящие от надежности социальной среды;
- 2) информационные возможности (способность социальной структуры к передаче информационных потоков и норм);
- 3) социальные нормы и этические принципы

Таким образом, согласно современным научным подходам, капитал может иметь не



только овеществленные, но и неовеществленные (воплощенные в отдельных людях или отношениях между ними) формы. Согласно утверждению известного французского исследователя, П. Бурдьё, ***постиндустриальные преобразования способствуют развитию таких основных состояний капитала:***

1) *инкорпорированного* (совокупности относительно устойчивых, воспроизводимых диспозиций и способностей, которыми наделен собственник той или иной формы капитала);

2) *объективируемого* (овеществленных форм капитала, доступных непосредственному восприятию и передаче в физической, предметной форме);

3) *институционализированного* (признание определенного вида капитала ресурсом, неформализованным или формализованным в виде прав собственности, сертификатов и т.п.).

Важно подчеркнуть, что человеческий, интеллектуальный и социальный капитал не являются отдельными и независимыми активами. Они формируются и развиваются в органическом единстве, взаимодействии и взаимосвязи взаимопроникая и дополняя друг друга. Учитывая то, что накопление, усовершенствование и всестороннее развитие человеческого богатства приобретают наибольшую ценность в контексте имеющихся источников современного экономического роста, становится понятной важность этого подхода для анализа капитала как экономической категории.

Не отбрасывая ни одного из толкований капитала, накопленных научной мыслью за всю историю развития экономической теории, важно подчеркнуть необходимость анализа сущности капитала в контексте социально-экономических и исторических условий его саморазвития.

***В широком понимании капитал — сложный, многоуровневый и многоаспектный феномен, определяющий самоорганизацию хозяйственной жизни, направленную на самовозрастание стоимости. В узком понимании капитал — самовозрастающая авансированная стоимость; определенные вложения или активы, дающие возможность получения дохода.***

Многоаспектность категории "капитал" проявляется в разнообразных формах его существования. ***В современной экономической литературе различают следующие аспекты анализа капитала:***

1. *В зависимости от сферы применения* (промышленный, торговый, ссудный капиталы, или капитал сферы производства и капитал сферы обращения).

***Промышленный капитал*** — капитал, применяемый в сфере материального и нематериального производства с целью получения прибыли.

***Торговый капитал*** — капитал, функционирующий в сфере товарного обращения, и обеспечивающий получение торговой прибыли.

**Ссудный капитал** – денежный капитал, предоставленный в заем и приносящий владельцу доход в виде процента.

2. В зависимости от направления инвестирования (материально-вещественный, человеческий, интеллектуальный, социальный капитал).

3. В зависимости от масштабов функционирования (местный, региональный, национальный, транснациональный капитал).

4. В зависимости от значения в создании и перераспределении дохода (реальный и фиктивный капитал).

**Реальный капитал** обслуживает прежде всего движение промышленного капитала, играет определяющую роль в создании дохода, воплощаясь в материально-вещественных, денежных и духовных ценностях. **Фиктивный капитал** (от лат. *fictio* – выдумка) – капитал, представленный в ценных бумагах (акциях, облигациях и т.п.), регулярно приносящий доход их владельцу и осуществляющий самостоятельное, отличающееся от реального капитала, движение на рынке ценных бумаг. Сам по себе фиктивный капитал как титул собственности на ценные бумаги доход не создает, он лишь способствует его перераспределению.

Разновидностью фиктивного является **спекулятивный капитал**, направленный не на долгосрочные вложения, а на быстрое получение спекулятивной прибыли за счет игры на колебаниях рыночных курсов ценных бумаг.

Иллюзорность фиктивного капитала ярко проявляется в период биржевых потрясений, при которых падения рыночных курсов ценных бумаг может существенно уменьшить величину фиктивного капитала при тех же объемах капитала реального;

5. В зависимости от роли в воспроизводственном процессе (капитал-собственность, капитал-функция). **Капитал-собственность** – капитал, находящийся в собственности кредитора. **Капитал-функция** – заимствованный капитал, функционирующий в определенной области.

6. В зависимости от источника формирования (собственный и привлеченный капитал).

**Собственный капитал** – капитал, вложенный собственником фирмы; определяется как разность между совокупными активами фирмы и ее обязательствами.

**Привлеченный капитал** создается за счет размещения ценных бумаг и получения банковского кредита.

7. В зависимости от инновационной направленности (нерисковый и венчурный (рисковый) капиталы).

**Венчурный капитал** – рисковый капитал, функционирующий в инновационной сфере и обеспечивающий коммерциализацию нововведений.

8. В зависимости от форм функционирования (индивидуальный, общественный, коллективный).

## **7.2. Структура авансированного капитала. Издержки производства, их сущность и классификация**

Авансированный промышленный капитал вкладывается в средства производства и рабочую силу.

*Рабочая сила* (личный фактор производства) – это способность человека к наемному труду, совокупность его физических и умственных способностей.

Уровень развития рабочей силы в современных условиях коренным образом изменяется под влиянием научно-технической революции. Возрастает значение умственных способностей, творческих и духовных усилий работников в организации и управлении производством, повышаются требования к уровню их образовательной и квалификационной подготовки. Качество и уровень развития рабочей силы определяются величиной инвестиций в человеческий капитал.

*Средства производства* (вещественные факторы производства) включают:

— ***предметы труда*** – объекты целенаправленной деятельности человека, являющиеся материальной основой создаваемого продукта (естественные вещества в первоначальном или частично обработанном состоянии);

— ***средства труда*** – вещь или комплекс вещей, которыми человек преобразует предметы труда (машины, инструменты, оборудование, транспортные средства и т.п.).

Средства и предметы труда являются материально-вещественной основой промышленного капитала и постоянно совершенствуются в процессе развития научно-технического прогресса. Современный этап эволюции средств производства связан с широкой автоматизацией производства, компьютеризацией труда, применением принципиально новых предметов труда с заведомо заданными свойствами (полимеров, керамики, полупроводниковых и сверхчистых материалов), информационных технологий и биотехнологий, принципиально новых видов энергии и т.п.

Издержки производства являются формой движения авансированного капитала.

***Издержки производства*** – стоимостная оценка затрат экономических ресурсов, осуществленных предпринимателями с целью производства продукции.

Понятие издержек в экономической науке базируется на общей идее ограниченности ресурсов и возможности их альтернативного использования, поскольку выбор определенного варианта производства предопределяет потерю выгод от использования соответствующих ресурсов наилучшим из всех возможных способов.

В связи с этим действительные издержки делятся на внешние и внутренние.

**Внешние (явные, или эксплицитные) издержки** – издержки на оплату экономических ресурсов, поставщики которых не являются владельцами фирмы (денежные издержки на приобретение сырья, топлива, оборудования, трудовых и транспортных услуг и т.п.).

**Внутренние (неявные, или имплицитные) издержки** – издержки фирмы на использование собственных (неоплачиваемых) ресурсов. Неявные издержки включают недополученные предпринимателем доходы при наиболее выгодном альтернативном применении собственных ресурсов. Современная экономическая наука причисляет к внутренним издержкам нормальную прибыль – минимальную плату, необходимую для продолжения деятельности предпринимателя в определенной сфере бизнеса.

Выделение явных и неявных издержек отражается в двух подходах к пониманию природы издержек фирмы.

**I. Бухгалтерский подход** предусматривает учет внешних (явных) издержек, которые оплачиваются непосредственно после получения счета или накладной. Эти издержки отражаются в бухгалтерском балансе фирмы и являются *бухгалтерскими издержками*.

**II. Экономический подход** к издержкам производства предусматривает учет не только внешних, но и внутренних издержек, связанных с возможностью альтернативного использования ресурсов. Таким образом, *экономические издержки* отличаются от бухгалтерских на величину альтернативной стоимости собственных ресурсов.

**Альтернативная стоимость** (стоимость утраченных возможностей, утраченная выгода) – стоимость наилучшей (наиболее оплачиваемой) альтернативной возможности производства или поведения фирмы при сравнительной степени риска.

Таким образом, **экономические (вмененные) издержки** – это издержки, которые необходимо понести предпринимателю, чтобы отвлечь ресурсы от их альтернативного использования. Это действительные затраты на производство товара, отражающие стоимость ресурсов при наилучшем из возможных вариантов их применения.

В зависимости от срока, в течение которого возможно изменение экономических ресурсов, привлеченных фирмой к производству определенного вида продукции, различают:

— **затраты фирмы в долгосрочном периоде** (временном интервале, достаточном для изменения всех занятых ресурсов);

— **затраты фирмы в краткосрочном периоде** (временном интервале, в течение которого хотя бы один вид ресурсов остается неизменным).

Затраты фирмы в краткосрочном периоде делятся на постоянные, переменные, совокупные, средние и предельные.

### 7.3. Прибыль и факторы, ее определяющие. Экономическая роль прибыли

*Прибыль на капитал* – важнейшая категория рыночной экономики, сложная и многогранная по своей сути и конкретным формам проявления. Эволюция научных представлений о природе и источниках прибыли отражает развитие теоретических исследований сущности и динамики движения капитала.

Исследуя торговый капитал, *меркантилисты утверждали, что прибыль возникает в сфере обращения*, а ее непосредственным источником является внешняя торговля. *А. Смит трактовал прибыль как доход на капитал*, утверждая, что "доход, получаемый от капитала лицом, лично вкладывающим его в дело, носит название прибыли". Вместе с тем, по мнению ученого, "не исключено, что прибыль на капитал есть лишь другим наименованием вознаграждения особого вида труда, а именно труда по надзору и управлению. Однако прибыль абсолютно не похожа на оплату труда; в основе ее формирования лежат иные основания, безотносительные к количеству, тяжести или сложности труда по надзору и управлению. Она определяется в целом величиной применяемого капитала, и бывает большей или меньшей в соответствии с этой величиной".

*Д. Рикардо определял прибыль как часть стоимости, остающуюся после вычитания заработной платы*. Основываясь на теории трех факторов производства, *Ж.-Б. Сей разделял прибыль на процент (доход на капитал) и предпринимательский доход* (вознаграждение за "талант, деятельность, дух порядка и управления"). *Дж.С. Милль анализировал прибыль как вознаграждение предпринимателя за воздержание от потребления*. *К. Маркс исследовал прибыль как главную цель и мотив деятельности капиталиста, результат неоплаченного труда наемных работников, производную и превращенную форму прибавочной стоимости*, предстающую как порождение всего авансированного капитала.

Известные экономисты второй половины XIX в. *Э. Бем-Баверк и А. Маршалл обращали внимание на плату за риск как составляющую прибыли*. Важным шагом на пути выявления экономической природы прибыли стало исследование известного американского ученого Дж.Б. Кларка "Распределение богатства" (1895). Разграничив два состояния экономики (статическое и динамическое), ученый пришел к выводу, что в статической экономике формируются такие доходы, как заработная плата, процент, рента и предпринимательский доход (оплата управленческого труда). Вместе с тем *в условиях динамической экономики создаются необходимые предпосылки для возникновения прибыли как специфического вида дохода*.

*В западной экономической литературе термин "прибыль", как правило, употребляется в широком и узком смысле*, а именно:

- доход, включающий процент (*широкий подход*);
- предпринимательский доход, не включающий процент (*суженный подход*).

В XX в. общепотребительным стало использование данного термина в узком понимании, вытеснившем идентичное понятие предпринимательского дохода. При этом в экономической литературе утвердились следующие подходы к толкованию экономической природы прибыли.

**1. Прибыль как вознаграждение за умелую оценку рисков и неопределенности.** Этот подход был обоснован известным американским экономистом Ф. Найтом, утверждавшим, что прибыль порождается особым предпринимательским талантом, умением адаптироваться к нуждам динамического развития и адекватно отвечать на предвиденные и непредусмотренные риски. "В условиях предпринимательской системы экономическую деятельность направляет специальный социальный класс — бизнесмены, — писал исследователь. Они в строгом понимании являются производителями, в то время как население просто обеспечивает их производственными услугами".

**2. Прибыль как вознаграждение за новаторство,** внедрение технических, коммерческих, организационных и финансовых нововведений. Этот подход был обоснован известным австро-американским ученым Й. Шумпетером в книге "Теория экономического развития" (1912) путем исследования прибыли как мощной творческой силы развития рыночной экономики.

**3. Прибыль как следствие монопольной власти, возникающей в результате ограничения конкуренции.** Этот подход был обоснован американским экономистом Э. Чемберлином, автором книги "Теория монополистической конкуренции" (1933) и английской исследовательницей Дж. Робинсон, написавшей "Экономику несовершенной конкуренции" (1933). По мнению этих исследователей, в условиях монополизации существуют возможности завышения цен и формирования дохода, источником которого является реализованная в цене монопольная власть. В то же время необходимо подчеркнуть, что вопрос о монопольной составляющей прибыли до сих пор остается дискуссионным.

В современной экономической теории значительное внимание уделяется анализу прибыли фирм, действующих в условиях различных типов рыночных структур. При этом *прибыль* трактуется как *выраженный в денежной форме доход предпринимателя на вложенный капитал, разность между общей выручкой от реализации (валовым доходом) и совокупными затратами фирмы:*

$$P = TR - TC,$$

где  $P$  – прибыль фирмы;  $TR$  – выручка от реализации;  $TC$  – совокупные издержки.

**Бухгалтерская прибыль** определяется как разность между валовым доходом (выручкой от реализации продукции) и бухгалтерскими (внешними) издержками производства.

**Экономическая прибыль** определяется как разность между валовым доходом и экономическими (внешними и внутренними, с учетом нормальной прибыли) издержками производства.

**Нормальная прибыль** – обычный для отрасли доход от экономических ресурсов; минимальный доход, стимулирующий предпринимателя продолжать дело, оставаясь в определенной сфере бизнеса. Поскольку нормальная прибыль является вознаграждением за выполнение предпринимательских функций, она входит в состав внутренних издержек фирмы.

Конечный финансовый результат, более всего интересующий предпринимателя, являются называется чистой прибылью. **Чистая прибыль** – прибыль, остающаяся в распоряжении предпринимателя после расчетов с бюджетом по налогам и другим обязательным платежам.

**Экономическая прибыль** – это излишек сверх нормальной прибыли, являющийся результатом инициативы предпринимателя, его умения найти самое лучшее применение и комбинацию экономических ресурсов, осуществить нововведения, рискнуть. При ее расчете возможны такие ситуации:

- *экономическая прибыль является отрицательной ее личиной*, что свидетельствует о необходимости поиска более выгодных путей применения имеющихся ресурсов;
- *экономическая прибыль является нулевой* – это означает, что предприниматель получает нормальную прибыль и альтернативное применение вложенных средств не увеличит его доход;
- *экономическая прибыль является положительной величиной*, что свидетельствует об эффективном использовании ресурсов.

Возникновение экономической прибыли побуждает предпринимателей направлять свои капиталы в определенную сферу общественного производства, что способствует расширению круга производителей и снижению рыночных цен. Результатом последнего является уменьшения экономической прибыли, ее исчезновение, а затем перелив капиталов в другие сферы деятельности. Однако уменьшение количества производителей повышает

рыночные цены и ведет к увеличению экономической прибыли и т.д. Таким образом, колебание экономической прибыли в ближайшей перспективе надежный механизм выявления общественных потребностей и их эффективного удовлетворения путем повышения производительности труда, внедрения нововведений в сферу техники, технологии и организации производства.

Существование избыточной прибыли в долгосрочном периоде свидетельствует о наличии препятствий для эффективной конкуренции производителей на определенном рынке. **Монопольная прибыль** – прибыль фирмы, занимающей монопольное положение на рынке.

*Средствами измерения прибыли является ее масса (абсолютная денежная величина) и норма (качественный процентный показатель).*

**Масса прибыли** – это абсолютный объем прибыли в денежном выражении.

**Норма прибыли** характеризует степень прибыльности капитала и определяется как процентное отношение массы прибыли ко всему авансированному капиталу.

#### **7.4. Кругооборот и оборот промышленного капитала. Амортизация основного капитала**

Функционируя по схеме  $D - T - D'$ , капитал непрерывно возвращается к своей первоначальной форме, осуществляя своеобразное движение по кругу. Реальный кругооборот промышленного капитала проходит три логически последовательные стадии:

- 1) Покупка необходимых факторов производства (средств производства (*СП*) и рабочей силы(*РС*));
- 2) Производство определенной товарной массы;
- 3) Продажа произведенной товарной продукции.

**Предметы труда** – сырье, материалы, комплектующие, полуфабрикаты – принимают участие в производственно- технологическом цикле и полностью потребляются на протяжении одного такого цикла. Их стоимость быстро оборачивается, полностью переносится живым конкретным трудом на создаваемую в том же самом производственно-технологическом цикле товарную продукцию. Далее она приобретает денежную форму вследствие реализации продукции и снова направляется на закупку новых партий предметов труда. Быстро оборачиваются также средства в товарной и денежной формах.

**Оборотный капитал** – часть промышленного капитала, функционирующего в виде предметов труда, незавершенного производства, готовой продукции, денежных средств (в т.ч. заработной платы), которые оборачиваются и переносят свою стоимость на



*произведенную продукцию на протяжении одного производственно-технологического цикла.*

Оборотный капитал полностью возвращается к предпринимателю после завершения каждого кругооборота.

Вместе с тем необходимо учитывать, что ускорение научно-технического прогресса, усложнение производственных технологий, непрерывное генерирование инноваций как определяющие факторы современного экономического развития успешных стран подрывают основы классической теории оборота капитала. Делая ударение на принципиальном изменении роли фактора времени в информационном обществе, современные исследователи обращают внимание на размывание четкой границы между основным и оборотным капиталом. Свидетельство этого — увеличение продолжительности производственного цикла в авиа-, корабле-, ракетостроении, которое удлиняет жизненный цикл оборотного капитала в данных отраслях до 2-3 лет. В то же время некоторые виды производственного оборудования (компьютеры, факсы, ксероксы и т.п.) вследствие быстрого

Материально-вещественные элементы основного капитала могут подвергаться моральному износу, обусловленному научно-техническим прогрессом.

**Моральный износ основного капитала** — технико-экономическое старение его элементов, проявляющееся в потере целесообразности их дальнейшей эксплуатации в результате появления более дешевых и более совершенных средств труда. Различают моральный износ первого и второго видов.

*Моральный износ первого вида* обусловлен удешевлением элементов основного капитала вследствие повышения производительности труда в отраслях, производящих машины и оборудование, подобные тем, которые используется на действующих предприятиях. Этот вид износа не вызывает потребности в немедленной замене старой техники новой, однако свидетельствует о необходимости более активного использования существующего оборудования.

*Моральный износ второго вида* обусловлен изобретением новых, более эффективных средств производства, применение которых улучшает качественные характеристики и удешевляет производимую продукцию. Такая форма морального износа подрывает конкурентоспособность предприятий и вызывает необходимость замены действующего устаревшего оборудования до истечения срока его физического износа.

**Амортизационное отчисление** — ежегодное списание части стоимости основного капитала. Амортизационные отчисления являются частью валовых издержек предприятия, вместе с тем они выступают источником возмещения износа основные финансовые предпосылки для инвестирования. Именно поэтому система амортизацион-

Интенсификация производства в странах с развитой экономикой приводит к потерям амортизационным фондом функций финансирования восстановления основного капитала в пределах простого воспроизводства. *В современных условиях амортизационные отчисления превращаются в один из важнейших источников накопления, выполняя функции, аналогичные тем, которые присущи капитализированной части прибыли.*

К **основным методам амортизации** относятся:

**1. Метод ускоренной амортизации** – система ее начисления, при которой на протяжении первых лет или всего амортизационного периода обеспечивается опережающий рост накопленной суммы амортизационных отчислений по сравнению с реальными темпами потери потребительских свойств и стоимости средств труда.

В этом случае используют:

а) *неизменную годовую норму амортизации* относительно остаточной стоимости средств производства, которая постепенно уменьшается;

б) *постепенное сокращение годовых норм амортизации по отношению к начальной стоимости основного капитала по мере удлинения сроков его функционирования.*

Ускоренная амортизация активизирует вывод из эксплуатации физически изношенного и морально устаревшего оборудования и дает возможность динамично подходить к воспроизводству основных средств с учетом фактора времени и тенденций развития научно-технического прогресса.

**2. Метод неускоренной амортизации** – система ее начисления, при которой на протяжении экономически рационального срока службы средств труда обеспечивается равенство накопленной суммы амортизационных отчислений и реальных темпов потери потребительских свойств и стоимости этих средств труда.

Анализ проблем неускоренной амортизации свидетельствует о невозможности точного расчета ее параметров для конкретного средства труда. При использовании обычного равномерного метода начисления амортизации игнорируется неравномерность ежегодного износа элементов основного капитала на протяжении срока их службы. Поэтому условно методом неускоренной амортизации принято считать *прямолинейный метод*, согласно которому амортизация начисляется пропорционально календарному времени использования средств труда. Вместе с тем необходимо отметить, что прямолинейный метод начисления может быть, как неускоренным (при совпадении амортизационного периода с экономически рациональным сроком службы), так и ускоренным (если это условие не выполняется).

**Государственная амортизационная политика** является важным фактором активизации инвестиционной деятельности предприятий в условиях рыночной экономики.

Практика свидетельствует, что правительства развитых стран мира активно используют ускоренную амортизацию и амортизационные льготы с целью регулирования скорости оборота основного капитала, интенсификации процесса его воспроизводства, внедрения достижений научно-технического прогресса, стимулирования нововведений и роста конкурентоспособности национальных предприятий.

# УЧЕБНЫЙ ТРЕНИНГ

## *Основные термины и понятия*

Капитал. Вещественный, человеческий, интеллектуальный и социальный капитал. Промышленный, торговый и ссудный капитал. Собственный и привлеченный капитал. Реальный и фиктивный капитал. Капитал-собственность и капитал- функция. Национальный и транснациональный капитал. Венчурный капитал. Основной и оборотный капитал. Издержки производства. Внешние и внутренние издержки. Альтернативные издержки. Издержки фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах. Прибыль. Бухгалтерская и экономическая прибыль. Нормальная прибыль. Монопольная прибыль. Масса и норма прибыли. Кругооборот и оборот промышленного капитала. Скорость оборота капитала. Физический и моральный износ основного капитала. Амортизация. Норма амортизации. Амортизационные отчисления. Ускоренная амортизация.

## *Контрольные вопросы и задания*

1. Охарактеризуйте основные концепции капитала, сформированные в процессе развития экономической науки.
2. Раскройте сущность понятий "человеческий капитал", "интеллектуальный капитал" и "социальный капитал".
3. Охарактеризуйте конкретные формы существования капитала.
4. Проанализируйте отличия между основным и оборотным капиталом.
5. Что такое издержки производства? Какие виды издержек производства различают экономисты?
6. В чем заключается экономическая сущность прибыли?
7. Проанализируйте основные формы прибыли.
8. Как определяется норма прибыли?
9. Какую экономическую роль играет прибыль?
10. Что такое оборот капитала и чем он отличается от его кругооборота?
11. Какие функциональные формы приобретает промышленный капитал в процессе своего движения?
12. Охарактеризуйте структуру времени оборота промышленного капитала.
13. Что такое амортизация основного капитала?
14. В чем сущность физического и морального износа основного капитала?

15. Какие основные методы амортизации используются в современных условиях?

16. Раскройте сущность и инструменты амортизационной политики государства.

## **8.1. Сущность, виды и источники формирования доходов. Номинальные и реальные доходы.**

*Доход* – многогранное экономическое понятие, имеющее разные значения.

*В широком понимании* доход рассматривается как денежные и натуральные поступления субъектам хозяйственной жизни.

*В узком значении* доход – это поток денежных поступлений в единицу времени (час, неделю, месяц, год). В отличие от *богатства*, которое воплощается в запасах активов (строениях, сооружениях, орудиях труда, ценных бумагах, наличных деньгах и т.п.), доход предполагает *приток денег*.

В экономической теории доходы классифицируются по разным критериям:

### **1. В зависимости от уровня формирования:**

– доходы микроэкономического уровня: заработная плата, рента, прибыль, процент, амортизация, валовой и чистый доход предприятия и т.п.;

– доходы макроэкономического уровня: валовой национальный доход, чистый национальный доход, совокупный личный доход, доход конечного использования и т.п.;

– выплаты государством, предприятиями, домохозяйствами и т.д.

### **2. В зависимости от источника получения:**

• доходы от ресурса "труд" как такового, который (ресурс) не имеет отдельного от своего собственника существования:

— заработная плата;

— доходы от индивидуальной деятельности;

— доходы от подсобного хозяйства;

— доходы от коллективной (или кооперативной) деятельности;

— доходы предпринимателей;

• доходы от собственности, имеющей отдельное от собственника существование:

— дивиденды от акций;

— проценты от пая;

— проценты от банковских вкладов;

— доходы от облигаций;

— арендная плата и т.п.;

• доходы, непосредственно не связанные с оценкой результатов деятельности:

- частичная компенсация затрат на образование;
- бесплатное предоставление услуг здравоохранения;
- адресная помощь малообеспеченным слоям населения; социальные пенсии и т.п.

**3. Доходы, образуемые в результате использования экономических ресурсов** (факторов производства) – факторные доходы:

- доходы в виде зарплаты или должностных окладов;
- рентные доходы;
- процентные доходы или прибыль на капитал;
- предпринимательский доход (прибыль) в виде остаточного дохода.

## **8.2. Функциональное распределение доходов: марксистская и маржиналистская концепции**

Под **функциональным** в экономической теории понимают распределение доходов по экономическим ресурсам (факторам производства), к которым по *маржиналистской* концепции принадлежат труд, физический (реальный) капитал, земля и предпринимательские способности, а по *марксистской* – вещественные факторы (земля и капитал) и личный (рабочая сила).

Функциональное распределение является первичным и потому в значительной степени определяющим возможности и границы перераспределения, вследствие чего формируются конечные доходы отдельных граждан, семей и домашних хозяйств.

В экономической теории существуют два принципиально разных подхода к выявлению *законов* функционального распределения доходов: марксистский и маржиналистский. Рассмотрим кратко содержание каждого из них и определим законы функционального распределения доходов.

Функциональный аспект предполагает исследование распределения национального дохода между собственниками рабочей силы (труда) и физического и земельного капитала.

### **Марксистская теория распределения доходов**

**Марксистская теория** функционального распределения доходов зиждется на таких принципах (предпосылках):

- капиталистический совокупный общественный доход создается наемным трудом и капиталом;
- носителем способности к труду является наемный работник, который, во-первых, переносит часть прошлого, воплощенного в средствах производства, труда на вновь созданный продукт, и, во-вторых, создает новую стоимость;

В соответствии с этой концепцией, определение доли (удельного веса) наемного работника в величине национального дохода осуществляется *по закону стоимости рабочей силы*.

**Рабочая сила** – совокупность физических и духовных способностей человека к наемному труду.

Понимание того, что рабочая сила является не просто способностью к труду, а способностью к *наемному труду*, весьма важно, ведь предприниматель – собственник капитала, осуществляющий организацию и управление экономической деятельностью, тоже работает. Однако он не нанимается сам к себе; он тоже имеет способность к труду, но не к наемному, а к *свободному, организаторскому, управленческому, творческому*. Таким образом, изучение системы капиталистического устройства (именно этим занимался К. Маркс) предполагает деление общества на собственников рабочей силы, собственников физического (реального) капитала и земельных собственников.

Собственник рабочей силы продает на рынке ресурсов свою способность к наемному труду на определенное время, обусловленное договором. Эта способность реализуется только в процессе трудовой (экономической) деятельности. На протяжении времени, на которое собственник земли или капитала нанимает собственника рабочей силы, собственники земли и капитала по своему разумению используют необходимые для осуществления определенных экономических процессов способности наемных рабочих.

Поскольку в Марксовой теории объектом продажи наемного работника является рабочая сила, то ее собственник должен получить денежный эквивалент стоимости своего товара. Поэтому *заработная плата* (доход наемного работника) определяется *стоимостью (ценой) рабочей силы*. Последняя (стоимость рабочей силы) определяется стоимостью жизненных благ, необходимых для воспроизводства способности к наемному труду. В этом состоит специфика *стоимости товара "рабочая сила"*.

В то же время **рабочая сила** – товар, имеющий и специфическую потребительную стоимость (полезность). Для *собственника капитала* потребительная стоимость рабочей силы состоит в способности ее в единицу времени создавать стоимость большую, нежели она сама стоит, т.е. в способности создавать **прибавочную стоимость** сверх эквивалента своей собственной стоимости.

Объясним это на примере.

На рынке труда наемный работник продает свою способность к труду на определенный срок с обусловленными временными интервалами работы и отдыха, а также величиной и сроками выплат заработной платы. Реализация данной способности и является **процессом труда**.

Это означает, что наемный работник на срок, обусловленный трудовым договором, теряет право использовать свою способность к труду на свое усмотрение. Предприниматель (капиталист), который купил (оплатил) право использовать способность к труду определенного работника на известное время, применяет только те его способности, которые ему необходимы для нормального процесса производства именно в той отрасли, которую он (предприниматель) представляет. Наемный работник не перестает при этом быть носителем способности к труду, поскольку она от него неотделима. Отчужденным может быть только результат деятельности наемного работника. Именно поэтому имеются основания утверждать, что собственник капитала покупает не рабочую силу (как утверждает К. Маркс), поскольку ни один капиталист не согласится оплатить все способности, а оплатит *трудовые услуги*, т.е. право использования результатов трудовой деятельности наемного работника, осуществляющихся в определенной форме (функцию рабочей силы).

Процесс использования рабочей силы и процесс ее производства и воспроизводства не тождественны.

*Процесс использования рабочей силы для наемного работника* – это время, на протяжении которого он работает на предприятии, приводя в движение землю и капитал, не являющиеся его собственностью, но в цене произведенных им товаров есть и его доля. Это время функционального отчуждения наемного труда в пользу предприятия, на котором работает наемный работник.

*Для предпринимателя (капиталиста) процесс использования рабочей силы* является одновременно процессом функционального отчуждения и других ресурсов (земли и капитала), тогда как наемному работнику безразлично, во сколько предпринимателю обходится использование всех прочих экономических ресурсов. Его (работника) интерес заключается лишь в возможности компенсировать затраты своих физических и умственных способностей, возможности не утратить способности к наемному труду в будущем, а также возможности содержать семью и т.п. Иными словами, речь идет о воспроизводстве рабочей силы или способности к наемному труду.

Поскольку сам работник является носителем этой способности, то воспроизводство ее возможно только через воспроизводство самого работника. Поэтому затраты на воспроизводство способности к труду по своему содержанию – это затраты на экономические блага, потребление которых обеспечивает воспроизводство самого работника с его способностью к наемному труду.

Необходимо отметить, что *время использования наемного труда* на протяжении дня (недели, месяца, года), обусловленное трудовым договором, может не совпадать со *временем, необходимым для воспроизводства рабочей силы*.



Это несовпадение может проявляться двояко:

- время, необходимое для воспроизводства рабочей силы, больше времени использования наемного труда;
- время использования рабочей силы превышает время, необходимое для ее воспроизводства.

**Первая ситуация** неприемлема для предпринимателя (работодателя), поскольку требует выплаты вознаграждения за использование наемного труда в большем объеме, чем они того стоят, а потому означает создание наемным работником экономического убытка от труда ( $P_L < 0$ ), где  $P_L$  – прибыль от ресурса "труд".

**Вторая ситуация** предполагает, что на протяжении одной части дня работник создает стоимость, эквивалентную стоимости его рабочей силы, а на протяжении второй – избыток стоимости, который безэквивалентно присваивается предпринимателем и обеспечивает ему прибавочную стоимость ( $P_L > 0$ ).

Кроме описанных двух ситуаций, возможна еще одна, при которой предприятие от использования трудовых услуг получает нулевую прибыль ( $P_L = 0$ ). Данная ситуация возникает, когда время использования наемного труда равняется времени, необходимому для воспроизводства рабочей силы.

Таким образом в наиболее общем виде может быть представлена марксистская теория функционального распределения доходов.

### **Маржиналистская теория функционального распределения доходов**

Маржиналистская теория распределения факторных доходов зиждется на других принципах:

- собственниками ресурсов в рыночной экономике являются домашние хозяйства;
- имеются четыре основных ресурса (факторы производства), которым соответствуют такие формы доходов:

— земля создает ренту ( $R$ );

— капитал (инвестиционные ресурсы) – процент ( $i$ );

— труд – заработную плату ( $W$ ); предпринимательские способности – предпринимательский доход, нижней границей которого является нормальная прибыль ( $P_n$ );

- величина дохода на каждый из ресурсов определяется удельным весом последней единицы приращенного ресурса в валовом доходе фирмы;

• такой принцип (закон) распределения доходов справедлив как для наемных работников, так и для собственников земельного и физического капитала, а также для людей, склонных к предпринимательству, поскольку обеспечивает распределение дохода пропорционально доле участия каждого ресурса в создании дохода, подлежащего

распределению.

Рассмотрим конкретнее содержание этого механизма в целом.

Необходимо прежде всего обратить внимание на то, что механизмом распределения в рыночной (капиталистической) экономике является рыночная **цена ресурса**, определяющая **величину дохода**. Цена на ресурс в условиях совершенной конкуренции определяется соотношением спроса и предложения. А спрос и предложение на ресурсы и уровень цен на них производные от потребительского спроса и уровня цен на потребительские экономические блага, произведенные из этих ресурсов.

Например, спрос на программистов определяется объемом спроса на программное обеспечение отраслей экономики и домашних хозяйств. К тому же все экономические ресурсы используются одновременно, и объем зависит не только от цены определенного фактора, но и от уровня цен на другие ресурсы.

Отмеченное выше означает, что предприниматель определяет, как ему выгоднее поступить: нанять больше работников или увеличить объем физического капитала в зависимости от предельного продукта, создаваемого каждой приращённой дополнительной единицей вводимого ресурса.

***Предприниматель может увеличивать численность наемных работников до тех пор, пока денежная оценка предельного продукта труда за 1 час работы не уравнивается часовой ставкой заработной платы.***

Более конкретно механизм образования цены на ресурс труд будет рассмотрен ниже. Сейчас же необходимо рассмотреть *принцип (закон)*, лежащий в основе *распределения дохода на физический капитал и на землю*.

### **Определение дохода на землю и физический капитал**

Какой же принцип (закон) распределения определяет доход на землю и капитал? Маржинализм определяет ресурс "земля" как природный ресурс, необходимый для производства продуктов, а "капитал" (сооружения, строения, оборудование и т.п.) как произведенный человеческим трудом с участием ресурсов и накопленный в прошлом, а используемый в настоящее время для производства новых экономических благ.

Земля и капитал как экономические ресурсы могут быть проданы, а могут сдаваться в пользование (аренду) на известное время за определенную плату. В *первом* случае имеет место *социальное отчуждение ресурсов*, предполагающее изменение их собственника, во *втором* — *функциональное отчуждение*, не предусматривающее изменение собственника. Функциональное отчуждение зиждется на смене пользователя определенных ресурсов и означает продажу не факторов, а права пользования услугами, предоставляемыми этими ресурсами.

*Покупка земли и капитала предполагает уплату (цену) за приобретение этих ресурсов в собственность на неопределенное время.*

Покупка права на использование услуг, предоставляемых землей и капиталом, реализуется посредством цены, принимающей форму ренты и процента.

*Рента* (от лат. *reddo*) в переводе означает "возвращать, оплачивать". В современном понимании этот термин означает доход от земли, регулярно получаемый её собственниками, не занимающимися предпринимательской деятельностью, а сдающими землю в аренду.

*Цена земли* определяется как форма дохода, производная от величины ренты, являющейся платой за право временного использования потребительских свойств ресурсов.

*Рента на землю определяется предельным продуктом земли.* Это означает, что предприятие (фирма) будет увеличивать количество используемого этого ресурса до тех пор, пока стоимость предельного продукта земли не сравняется с ценой ренты.

*Размер дохода от использования труда, земли и капитала определяется величиной предельного продукта каждого из них.*

#### **Формы дохода на ресурс – "предпринимательские способности"**

До сих пор мы рассматривали формы факторных доходов собственников капитала и земли, не занимающихся предпринимательской деятельностью, или независимо от того, занимаются ли они предпринимательской деятельностью. Теперь рассмотрим, в каких формах предстает доход предпринимателя.

Понятно, что склонность к предпринимательству – свойство ресурса "труд". Но склонность к наемному труду (труду исполнительному) мы уже рассмотрели. Сейчас же мы должны рассмотреть склонность к организаторскому и управленческому, творческому, свободному – предпринимательскому труду. Необходимость выделения этого ресурса, а потому и специфических форм дохода от него, обусловлена особой ролью организационных и управленческих функций в современных условиях.

Величина дохода предпринимателя, как и собственников других факторов, определяется предельным продуктом ресурса "склонность к предпринимательству". Вознаграждение, получаемое предпринимателем, имеет форму *предпринимательского дохода*, нижней границей которого является *нормальная прибыль*. Кроме того, предпринимательский доход в неоклассической интерпретации может включать и экономическую прибыль. *Доход предпринимателя – это оплата организационной и управленческой деятельности, новаторства и риска.*

*Нормальная прибыль* определяется как сумма всех вероятных потенциальных доходов, возможность получения которых утрачена предпринимателем в связи с тем, что он отказался от альтернативного использования своих предпринимательских способностей,

избрав данный вид деятельности. Поэтому *нормальная прибыль* определяется как *альтернативные или неявные затраты*. Именно поэтому для предпринимателя нормальная прибыль является элементом затрат, принимающих форму его вознаграждения за возложенные на него функции.

**Экономическая прибыль** – чистая прибыль, остающаяся после вычитания из выручки от реализации всех затрат, включая и нормальную прибыль.

Экономическая прибыль – собственность предпринимателя, который использует ее не только для личных целей, но и для развития производства", выполнения определенных социальных программ и т.п.

В соответствии с маржиналистской концепцией распределения доходов, первичное формирование факторных доходов осуществляется на рынке ресурсов, а их собственниками являются домашние хозяйства, которые предлагают ресурсы предприятиям. На самом деле собственниками капитала выступают предприятия, которые его и используют в процессе производства. Именно предприятия получают доход на капитал, который потом в полном объеме разнообразными путями переходит к домашним хозяйствам.

#### **Формы дохода на капитал, которые получают домашние хозяйства**

**Дивиденды** – это выплаты компанией акционерам в форме наличных (*cash*) или в форме акций (*scnare*).

**Денежный дивиденд** – это выплата из прибыли компании после уплаты ею установленного налога на прибыль корпорации и процентов по долговым обязательствам. Как правило, дивиденд определяется в процентах от номинальной стоимости обыкновенной акции, а в последнее время все чаще в абсолютном измерении на одну акцию.

**Процентный доход** – это доход, выплачиваемый собственникам ценных бумаг и банковских депозитов.

Благодаря перечисленным выше видам доходов домашние хозяйства принимают участие в присвоении части дохода на капитал.

Рыночный механизм определения вознаграждения наемного работника, собственников земли и капитала зиждется на взаимодействии спроса и предложения этих ресурсов.

В связи с тем, что *принцип*, лежащий в основе формирования факторных доходов, был изложен нами в общем плане, для понимания механизма распределения по этому принципу рассмотрим его на примере одного ресурса – "труда". Для других ресурсов данный механизм такой же и не составляет трудностей в применении.

Для этого нам необходимо более тщательно рассмотреть процесс формирования спроса и предложения на ресурс "труд" и механизм установления рыночной цены труда, а

также проанализировать влияние институциональных факторов (государства и профсоюзов) на рынок труда.

### 8.3. Заработная плата как рыночное явление

*Труд* – ресурс, занимающий особое место на рынке факторов в связи с тем, что доходы от этого ресурса являются доминирующими для наиболее многочисленных социальных групп населения в любой стране мира.

Особенность ресурса "труд" состоит в том, что это единственный фактор, не имеющий отдельного от собственника этого ресурса существования. Это означает, что собственником способности к наемному труду является индивид. Именно он свободен в выборе сферы применения своих способностей. Поэтому и начнем рассмотрение этого вопроса с индивидуального предложения труда.

Для упрощения анализа отвлечемся от того, что труд может быть преимущественно умственным или физическим, квалифицированным и неквалифицированным, престижным и непрестижным и т.п. Допустим, имеется только один вид однородного труда.

Выбор наемного работника в таких условиях относительно того, на какое время он отдаст предпринимателю в пользование свои способности и сколько оставит свободного **вре-**  
**меч** **получит те же 280 грн.** Кроме того, он дополнительно получит 1 час свободного времени в день. Но такое поведение наемного работника необязательно.

В зависимости от семейного положения, стартовых экономических условий индивида, его приоритетов в системе ценностей и т.п. одни будут увеличивать предложение труда по мере возрастания ставки заработной платы, другие начнут уменьшать предложение, отдавая предпочтение увеличению свободного времени. Таким образом, *свободное* и *рабочее* время являются альтернативами при выборе, который осуществляет наемный работник. Увеличение рабочего времени дает возможность больше зарабатывать, и, следовательно, потреблять экономических благ. Но увеличение объема потребления осуществляется за счет сокращения свободного времени, поскольку чем выше ставка заработной платы, тем дороже стоит каждый свободный час отдыха. Например, если индивид "А" имеет часовую ставку в 50 **грн.**, а индивид "Б" – в 150 **грн.**, то каждый свободный от работы в рыночном хозяйстве час будет обходиться индивиду "Б" в три раза дороже, чем индивиду "А". Потому индивиду "Б" сложнее отказаться от дополнительной работы по найму. Такое поведение объясняется **эффектом замещения свободного времени** в пользу рабочего (увеличения предложения труда) в связи с ростом ставки заработной платы.

С другой стороны, имеется и противоположный эффект – *эффект дохода*, содержание которого заключается в том, что при увеличении ставки заработной платы предложение труда уменьшается. Объясняется действие этого эффекта тем, что более высокая ставка заработной платы позволяет получить больший доход при меньших затратах рабочего времени.

Понятно, что *эффект дохода* может превалировать при очень высоких ставках заработной платы, а *эффект замещения* присущ преобладающему большинству категории наемных работников. Поэтому наиболее распространенной является кривая предложения труда, имеющая восходящий (положительный) наклон.

## 8.4. Формы и системы заработной платы

### Формы и системы заработной платы

Понимание сущности заработной платы и закона, ее отражающего, не охватывает всего многообразия ее содержания. Для понимания сущности важным выступает один из аспектов труда – *ставка заработной платы*, являющаяся ценой, которую уплачивает работодатель наемному работнику за функциональное использование его труда.

Кроме ставки, заработная плата формируется на основе многих различных по функциональному назначению составляющих. Соотношение этих элементов составляет *структуру заработной платы*, охватывающую *основную* и *дополнительную зарплату*, а также виды вознаграждений, входящих в каждую из составляющих.

Заработная плата имеет две основные формы: сдельную и повременную. Каждая из форм проявляется в определенных системах. *Сдельная* заработная плата – это форма, стимулирующая возрастание объемов производства. Ее используют, когда именно от интенсивности труда работника зависит объем производства.

Сдельная форма зарплаты предполагает *систему доплат* за экономию топлива, энергии, сырья, материалов, за эффективное использование оборудования, за отношение к труду, за риск и т.п.

*Повременная* форма заработной платы используется там, где необходимо производить продукта именно столько, сколько того требует технология. Излишек произведенной продукции рассматривается как нарушение технологии и не стимулируется.

Повременная форма функционирует как *повременно-нормативная* и *повременно-премиальная*.

*Первая* предполагает оплату за отработанное время и за выполнение нормативов работ, которые (нормативы) периодически пересматриваются.

*Вторая* (повременно-премиальная) предполагает оплату за отработанное время и

дополнительную выплату премии за экономию издержек, более совершенные формы организации труда и т.п.

Между наемным работником и собственником капитала существует постоянное противоречие. В системе оплаты труда – это противоречие проявляется в том, что наемный работник, получающий свою долю, независимо от финансового состояния предприятия, на котором работает, остается безразличным к доле дохода, остающейся в распоряжении предприятия. Для того, чтобы заинтересовать наемного работника в результативной деятельности предприятия, используют систему **долевого участия** в распределении доходов предприятия.

**Доля участия** наемного работника в доходах фирмы определяется двояко:

- установлением доли каждого работника в чистом доходе предприятия;
- в форме акционирования и получения дивидендов на определенный объем акционерного капитала.

Размеры заработной платы в разных странах существенно отличаются по следующим причинам:

- величина стоимости рабочей силы;
- технологический уровень производства;
- уровень производительности труда;
- величина предельного продукта труда;
- сила и авторитет профсоюзов;
- влияние государства на политику доходов.

В **Украине** действует тарифная система оплаты труда, включающая:

- тарифно-квалификационные характеристики;
- тарифные ставки;
- схемы должностных окладов.

При помощи тарифной системы заработной платы осуществляют дифференциацию работ в зависимости от их сложности, а работников – от их квалификации и уровня ответственности по разрядам тарифных сеток.

Если рассматривать заработную плату как отдельное экономическое явление, то можно увидеть, что в формах и системах заработной платы проявляется действие двух принципов (законов) ее формирования:

- **минимальный уровень оплаты труда** в стране определяется стоимостью рабочей силы (установление минимального гарантированного уровня всем работникам, независимо от конечных результатов);

Если профсоюзы сильные, авторитетные и преследуют *цель максимизировать*

заработную плату, то она может существенно отклоняться от рыночной в сторону увеличения, но это обусловит уменьшение занятости.

Если целью профсоюза является *максимизация занятости*, соответственно будет уменьшаться ставка заработной платы.

В связи с тем, что имеются два сектора экономики – охваченный и не охваченный профсоюзом, то, как правило профсоюзный сектор решает свои проблемы за счет наемных работников, не являющихся членами профсоюза. Обычно наемные работники, которые не нашли работы в секторе, охваченном профсоюзом, находят работу в секторе, где профсоюз отсутствует.

Давление профсоюзов вынуждает работодателей объединяться в союзы предпринимателей с целью создания противовеса на рынке труда.

Если *продавец (профсоюз) является монополистом*, а *покупатель – монополистом*, возникает двухсторонняя монополия. Если сила профсоюза приблизительно равна силе союза предпринимателей, то рынок труда тяготеет к конкурентным условиям, которым соответствует равновесная ставка заработной платы и уровень занятости, близкий к полной занятости.

Если сильнее оказывается профсоюз, зарплата будет превышать равновесный уровень.

Если сильнее окажется союз предпринимателей, зарплата наемных работников будет ниже равновесной рыночной ставки.

Мы рассмотрели установление ставки заработной платы в условиях совершенной и несовершенной конкуренции. Кроме рассмотренных выше, на уровень доходов домохозяйств влияют и другие факторы. Рассмотрим их в следующем подразделе.

## **8.5. Персональное распределение доходов. Семейные доходы, их уровень, источники и структура**

*Персональное распределение доходов* – это распределение доходов между отдельными физическими лицами, семьями или домашними хозяйствами. Анализ персонального распределения доходов позволяет выявить факторы, определяющие уровень и структуру доходов отдельных семей.

Факторы, влияющие на структуру семейных доходов:

- размер денежных доходов членов семьи;
- наличие или отсутствие бесплатных и льготных благ;
- уровень цен на потребительские экономические блага;
- объем налогов;



- наличие или отсутствие безработных в семье;
- степень социальной защищенности;
- продолжительность рабочего дня в рыночном секторе экономики;
- наличие или отсутствие доходов от собственности, функционирующей независимо от их собственника;
- наличие и численность иждивенцев в семье и т.п.

**Семейный доход** – сумма доходов сознательно организованной на основе родственных связей и совместного быта небольшой группы людей, жизнедеятельность которых направлена на реализацию социальных, экономических и духовных потребностей индивида, семьи.

Семейный доход – экономическая основа воспроизводства семьи.

#### ***Источники формирования семейных доходов:***

- собственность на ресурс "труд", не имеющий отдельного от его собственника существования и обеспечивающий получение доходов в следующих формах: заработная плата, доходы от личного подсобного хозяйства, от индивидуальной и кооперативной трудовой деятельности, нормальная прибыль предпринимателя, гонорары и т.п.;
- собственность на ресурсы, имеющие отдельное от их собственника существование, обеспечивает получение таких форм доходов: процент, рента, арендная плата, прибыль, дивиденды и т.п.;
- государственные трансфертные выплаты (пенсии, различные виды помощи, бесплатные услуги в отраслях образования, здравоохранения, жилищно-коммунального хозяйства, льготы и т.п.);
- другие источники (получение наследства, дарение выигрыши, благотворительность и т.п.).

Об уровне жизни населения свидетельствуют не только величина семейных доходов, но и направления их пользования:

- приобретение экономических благ долгосрочного использования (квартир, мебели, электробытовой техники, компьютеров, затраты на образование, долгосрочное страхование жизни и т.п.);
- приобретение экономических благ текущего потребления (одежда, питание, оплата коммунальных услуг, услуг здравоохранения, транспорта, отдыха и т.п.);
- уплата налогов и обязательных неналоговых платежей;
- приобретение недвижимости, ценных бумаг и иного имущества с целью сохранения ценности сбережений или же для получения дополнительных доходов на свои сбережения;

— прочие затраты.

Уровень семейных доходов не должен быть ниже **прожиточного минимума**, имеющего две формы проявления: физиологический и социальный.

**Физиологический минимум** учитывает затраты на удовлетворение самых насущных физиологических потребностей, включая затраты на оплату основных услуг (коммунальных, транспортных и т.п.), практически исключая приобретение одежды, обуви и прочих непродовольственных товаров, исходя из предположения, что на физиологический минимум семья живет краткое время, и она имеет жилище, одежду, обувь и другие необходимые вещи.

**Социальный минимум**, кроме физиологического, включает также затраты на удовлетворение минимальных духовных и социальных потребностей, которые правительство нормирует на уровне, обеспечивающем приемлемый для общества образ жизни.

Доходы населения в рыночной экономике выполняют такие функции:

1) **благосостояния** – обеспечивают определенный уровень жизни населения;

2) **мотивационную** – содействуют эффективному включению в производственный процесс, создавая систему новых стимулов;

3) **социальную** – формируют соответствующее качество жизни, охватывающее условия жизни, труда и отдыха, социальные гарантии и обеспеченность, охрану правопорядка и обеспечение прав человека, природно-климатические условия и состояние окружающей среды, наличие свободного времени и возможность его эффективного использования, включая также субъективные ощущения стабильности, надежности, комфорта и спокойствия.

Чем беднее страна, тем больше удельный вес семей, живущих в условиях физиологического минимума.

В связи с тем, что самое важное значение для обеспечения физиологической жизни человека имеет питание, то, чем выше удельный вес затрат семьи на питание в общей структуре расходов, тем ниже уровень благосостояния семьи. Это значит, что структура затрат семьи является важным показателем экономического развития.

Немецкий статистик Эрнст Энгель еще в XIX в. исследовал структуру потребления семей с разными уровнями дохода и вывел эмпирическую зависимость, которая впоследствии стала называться законом Энгеля.

**Содержание закона Энгеля заключается в том, что Удельный вес национального дохода, израсходованный на питание, является важным индикатором благосостояния. Чем меньше этот удельный вес, тем выше уровень благосостояния.**

С увеличением доходов домашних хозяйств удельный вес затрат на питание уменьшается; доля расходов на одежду жилье, коммунальные услуги увеличивается, но не

очень значительно, а доля затрат на приобретение социальных в культурных благ существенно возрастает.

Прожиточный минимум является индикатором определения **черты бедности** в обществе и отражает качественный переход между разными уровнями потребления. В зависимости от приближения или удаления доходов от прожиточного минимума, домохозяйства делят на **обеспеченные** и **малообеспеченные**.

Между этими двумя группами домашних хозяйств иногда существует глубокая дифференциация.

*Причины неравномерности распределения доходов населения:*

- отличия в образовании и личных способностях;
- неравномерное распределение ресурсов, имеющих отдельное от собственника существование;
- отличия в положении на рынке;
- различная склонность к риску;
- наличие или отсутствие связей и дискриминации и т.п.

Неравномерность распределения доходов определяется при помощи кривой Лоренца, названной в честь автора, американского экономиста Макса Лоренца.

*Кривая Лоренца* показывает степень отклонения состояния фактического распределения доходов от абсолютного равенства. Чем дальше кривая удаляется от биссектрисы, тем неравномернее распределены доходы в обществе.

Для измерения степени дифференциации доходов употребляют также *коэффициент Джини*, который по существу является математическим выражением кривой Лоренца. Он определяется как отношение площади фигуры *L*, образованной биссектрисой *OA* и кривой Лоренца, к площади треугольника *OAB*, т.е. до 100%. Чем выше коэффициент, тем больше неравномерность распределения доходов в обществе. Важной проблемой для регулирования неравномерности распределения доходов со стороны правительства является определение оптимального соотношения между экономической эффективностью и социальной справедливостью, поскольку существенное вмешательство государства в перераспределение общественных доходов снижает стимулы к предпринимательской и производительной деятельности одних членов общества и усиливает потребительские настроения других. Наиболее распространенным критерием измерения уровня общественного благосостояния является оптимум Парето (названный в честь Вильфредо Парето (1848-1923) – итальянского экономиста), считавшего, что *благосостояние общества достигнет максимума тогда, когда любые изменения в распределении доходов не ухудшают благосостояние ни одного из его членов*.

Другой итальянский ученый Энрике Баронэ критиковал такое понимание механизма максимизации благосостояния общества. Он утверждал, что изменения, обусловленные перераспределением доходов, сопровождающиеся получением выгод одними и убытков – другими, можно рассматривать как прирост общественного благосостояния, если те, кто понес убытки, добровольно одобряют эти сдвиги. Это означает, что не всегда те граждане, чей уровень доходов уменьшился, проиграли. Например, изъятие большей доли доходов посредством налогов у богатых и использование их на ограничение зоны распространения холеры, СПИДа или туберкулеза, с одной стороны, является положительным для уже заболевших, обеспечивая их лечение. С другой стороны, это ограничивает уязвимость и тех, кто уплачивает высокие налоги. Выгода от избегания заболевания не имеет адекватного денежного измерения, но от этого она не менее ценна для тех, кто потерял часть своего денежного дохода.

## **УЧЕБНЫЙ ТРЕНИНГ**

### **Основные термины и понятия**

Валовой доход. Виды доходов. Доход. Закон Энгеля. Заработная плата. Коэффициент Джини. Кривая Лоренца. Минимальная заработная плата. Номинальные и реальные доходы. Оптимум Парето. Персональное распределение доходов. Предельный доход. Прожиточный минимум. Семейный доход. Системы заработной платы. Средний доход. трансфертный доход. Факторные доходы: заработная плата, рента, процент, прибыль экономическая, прибыль нормальная. Физиологический минимум. Формы заработной платы. Функциональное распределение доходов.

### ***Контрольные вопросы и задания***

1. Дайте характеристику различных видов доходов раскрыв различие между ними.
2. В чем состоит отличие между номинальными и реальными доходами?
3. Раскройте содержание законов (принципов) распределения факторных доходов в марксистской и маржиналистской концепциях.
4. В чем заключается содержание заработной платы? В каких формах она выступает? Раскройте их содержание.
5. Почему современная экономическая теория рассматривает доход на капитал (независимо от его (капитала) формы) как процент?
6. Что означает рентный доход? Какие факторы его определяют? В каких условиях возникают рентные доходы?
7. Какими факторами определяется доход предпринимателя? В каких формах он проявляется?
8. Почему существует неравномерность в распределении доходов? Какие вы знаете методы измерения неравномерности распределения доходов? Раскройте их содержание.
9. Назовите основные инструменты, при помощи которых государство может влиять на уменьшение дифференциации в распределении доходов между отдельными членами общества.
10. Раскройте влияние ценовых и неценовых факторов на спрос на ресурс.
11. Раскройте влияние ценовых и неценовых факторов на предложение ресурсов.
12. Каким образом тип рыночных структур влияет на рыночное равновесие?
13. Каковы положительные и отрицательные последствия вмешательства государств и профсоюзов в функционирование рынка труда?
14. Дайте определение закона Энгеля.