

---

---

**А. Г. Войтов**

---

---

---

---

# **ЭКОНОМИКА**

## **Общий курс**

**НАПИСАНИЕ на ЗАКАЗ:**

1. Дипломы, курсовые, рефераты, чертежи...
2. Диссертации и научные работы
3. Школьные задания

Онлайн-консультации

ЛЮБАЯ тематика, в том числе ТЕХНИКА

Приглашаем авторов

**УЧЕБНИКИ, ДИПЛОМЫ, ДИССЕРТАЦИИ -**

На сайте электронной библиотеки

[www.учебники.информ2000.рф](http://www.учебники.информ2000.рф)

Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>»

---

**А. Г. Войтов**

# **Экономика**

## **Общий курс**

Учебник

фундаментальной теории экономики  
по дисциплинам:  
экономика (введение, основы, общая теория),  
рыночная экономика, экономическая теория,  
теоретическая экономика, политэкономика,  
микроэкономика, макроэкономика

12-е издание,  
переработанное и дополненное

Москва  
2010

**УДК 330**  
**ББК 65.01**  
**В65**

Рецензент – доктор экономических наук, профессор,  
заслуженный работник высшей школы **К. А. Раицкий**

**В65**      **Войтов А. Г.**

Экономика. Общий курс (фундаментальная теория экономики): Учебник / А. Г. Войтов. — 12-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2010. — 594 с.

ISBN 978-5-394-00832-0

Фундаментальная теория экономики (ФТЭ) объясняет одновременно прошлое, настоящее и основы будущего экономики всех стран мира. Она предназначена для начального систематического изучения экономики и представлена двумя курсами: экономический строй общества (вводный курс), экономическая система общества (основной курс). ФТЭ ориентирует прежде всего на развитие интеллекта – способности мыслить (анализировать) для понимания сложных объектов.

В работе над учебником участвовали все члены семьи автора — супруга Ирина, сын Сергей, дочь Наталья. Вводный курс редактировала Г. В. Шабалина при его издании в МИИТе.

Значительную помощь в подготовке первых трех изданий работы оказал доцент, канд. экон. наук А. А. Беседин, за что автор ему благодарен. Автор благодарит также доцента, канд. филос. наук Г. С. Андрияш за участие в работе над 7-м изданием.

Библиография — 200 назв.

**Смотри сайт [www.sorit.ru](http://www.sorit.ru)**

ISBN 978-5-394-00832-0

© Войтов А. Г., 2009

## Посвящается И.Г. Войтову

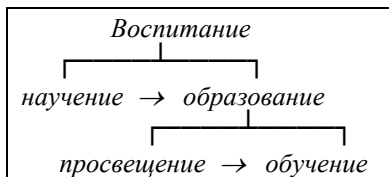
---

### ВВЕДЕНИЕ

*Во введении рассмотрены предмет и метод общеэкономической теории, концепция последующей работы над учебником. Его не обязательно изучать в начале курса, а надо возвращаться к нему в меру осмысления экономики. Введение важно, прежде всего, для педагогов.*

### Ступени познания экономики

Интерес людей к экономическим процессам естественен и важен. Экономика обеспечивает материальные потребности людей. Ее познание предопределяет жизнь людей, а поэтому они осваивают ее в течение всей жизни.



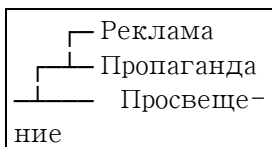
Люди воспринимают экономику постепенно, по мере взросления и накопления знаний. Экономическое воспитание охватывает все стороны жизни человека – подсознательные, стихийные процессы и

специально созданные системы просвещения, обучения.

**НАУЧЕНИЕ** экономике – исходная форма освоения опыта экономической жизни людей. Оно происходит в семейной жизни, в домашнем, личном подсобном хозяйстве. Быт, улица, двор, дорога и т.п. приучают человека в каждый момент его жизни к порядку, правилам общежития, общения, экономическим отношениям, делают его осведомленным, развивают эрудицию. Возникая в детстве, эта форма воспитания заканчивается вместе с жизнью человека. Она является исходной в процессе познания экономики. И сегодня научение (менторство, наставление) – единственное средство экономического воспитания многих людей на земном шаре. Такое понимание начал экономики явно недостаточно для современной жизни в обществе, а поэтому тот, кто находится на этом уровне её познания, занимает нижний ярус в жизни общества – влачит жалкое существование.

**ОБРАЗОВАНИЕ** – более развитая форма передачи жизненного опыта, специально создаваемая практика передачи накопленных знаний, в том числе экономики, новым поколениям людей.

**ПРОСВЕЩЕНИЕ** (исходная форма образования) многообразно: народное творчество (фольклор), искусство, обычаи, традиции, пропаганда, деятельность средств массовой информации и т.п. Просвещение представляет однократную и одностороннюю передачу сведений (информации) об экономических явлениях и их восприятие индивидом. На этой основе постоянно накапливается знание, повышается образованность, эрудиция людей вообще, в том числе и об экономике.



Степень воздействия просвещения на людей различна, колеблется от нуля до максимума, а соответственно, различны и результаты просвещения. Особое значение в условиях рыночной экономики имеет реклама как превращенная форма просвещения, результаты которой имеют часто асоциальный характер, препятствуя просвещению.

**ОБУЧЕНИЕ** – высшая форма воспитания, образования людей, в том числе экономики. Оно представляет многократный и двусторонний процесс передачи опыта жизни между учителями и учениками. Обучение интенсифицирует познание экономики всеми своими аспектами – процессом, дисциплиной, формами организации и т.д. Обучение – единство прямых и обратных связей между учителем и учениками. Оно многообразно, представляет систему методов, средств. На основе обучения растет осведомленность, образованность, эрудиция людей – восприятие, усвоение, понимание экономических явлений и способов их умозрительного отражения в сознании. Обучение осуществляется системой школ.



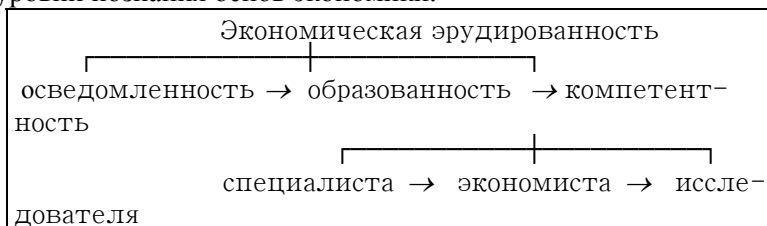
Система школ снизу доверху предполагает постепенное развитие адекватного восприятия обучаемыми экономических процессов, что обеспечивается всеми школьными дисциплинами. Все школьные предметы в той или иной мере затрагивают экономику. Историче-

ские дисциплины отражают ее становление. Обществоведческие (гуманитарные), в т.ч. экономические, предметы дают обобщенное понимание экономики. Школьные предметы закрепляют усвоенные аспекты экономики тем или иным способом.

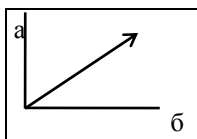
В зависимости от уровня обучения человек получает разный объем экономической эрудиции. Чем выше полученное обучение, тем полнее люди знают экономику. Последующая жизнь, как правило, предполагает уточнение и расширение экономических знаний на основе личного опыта, наставничества и т.п.

### Уровни обучения экономическим знаниям

Чем более рационально организовано обучение, тем глубже идет процесс познания экономики. По мере исторического развития общества усиливается необходимость более полного изучения экономики, повышается уровень ее освоения. В то же время все уровни изучения экономики относительны. Школы дают дифференцированные уровни познания основ экономики.



Обучение экономике происходит пропедевтически: одни и те же явления люди изучают многократно, все более конкретно, содержательно, полно по мере превращения в личность. Чем лучше человек знает экономику, тем эффективнее он действует в ней. Постоянно растет уровень познания людьми экономических процессов, хотя он отстает от потребностей практики. Уже давно осознана необходимость качественного повышения осмысления экономики всеми гражданами. Особенно это важно для элиты общества, прежде всего, для тех, кто готовится стать лидерами коллективов, предприятий, страны: предпринимателей, исследователей, конструкторов, технологов и т.п., организаторов, руководителей, менеджеров. Это особенно важно сейчас ввиду динамизма экономического строя общества.



а – затраты труда на познание практики

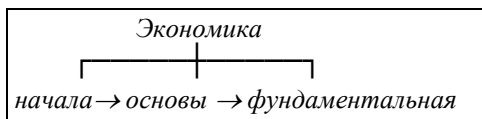
б – сложность экономической практики

Многие люди остаются на уровне экономического мироощущения, то есть знают практику на уровне эмпирической осведомленности. Дру-

где достигают уровня образованности – миропредставления, которое дает более или менее адекватное видение практики. Научное же мировоззрение можно получить с помощью высшего образования, хотя и оно недостаточно. Высшего уровня познания экономики – миропонимания – достигают профессионалы.



Слово «экономика» – омоним. Им называют и науку, и практику. Экономика как наука объясняет экономическую практику. Экономическая наука представляет систему многих дисциплин.



«Начала» экономических знаний дает повседневная жизнь. «Основам» экономики обучают в средней школе.

В вузе исходным моментом экономического образования может быть только общий курс экономики.

Общий курс экономики имеет особое, интегрирующее значение. Его называют по-разному: политическая экономия, фундаментальная экономика (ФЭ), фундаментальная теория экономики (ФТЭ), фундаментальная экономическая теория (ФЭТ), общая теория экономики (ОТЭ) или общая экономическая теория (ОЭТ), эволюционная экономика (ЭЭ), эволюционная фундаментальная экономика (ЭФЭ) и т.п. В этих названиях науки слово «экономика» шире понятия, обозначаемого словом «рынок». Слово «теория» указывает на отличие от учений, на уровне которых находятся экономические работы. Теория всегда эволюционна, а поэтому названия ЭФЭ, ФЭ, ФТЭ – синонимы. Слово «фундаментальная» отличает ее от прикладных экономических теорий. ФТЭ – средство понимания экономики теми, кто впервые систематически ее изучает. Она – исходный момент и для систематического обучения экономистов на основе системы экономических наук. Она нужна там, где начинают познавать экономику с помощью специальной дисциплины. Ее называют: экономика, начала экономики, основы экономики, введение в экономику и т.д.

ФТЭ – общеэкономическая теория по сравнению с экономикс, представляющей собой прикладную учебную дисциплину о рынке.

ФТЭ не должна превращаться в эконометрику. Она дает систему основных экономических категорий. ФТЭ – общеобразовательная, а эконометрика – профессиональная наука. Предполагается, что «... большинство студентов, приступающих к изучению курса эконометрики, уже прослушали один или несколько курсов по статистике и, значит, должны быть хорошо знакомы с фундаментальными понятиями» [см. 40].

### **Экономика. Общий курс**

Степень изучения экономики зависит от уровня развития ФТЭ и ее восприятия студентами. При этом имеет значение интерес студентов к этому курсу, формирующийся обычно в довузовский период их жизни. В вузы приходят люди с разной экономической эрудицией, а поэтому их экономическая подготовка в вузе должна быть дифференцированной, чтобы выровнять понимание ими экономики на уровне научного мировоззрения.

Вся повседневная жизнь в вузе знакомит студентов с различными аспектами экономики: платное и бесплатное обучение, привилегии обучаемым, выплата стипендий и грантов, общественное питание, общежития и т.п. Важную функцию в этом выполняет участие студентов в сельскохозяйственных, строительных работах, производственной практике, а также стажировка и т.д. Служат познанию экономики и все изучаемые в вузе предметы, прежде всего социальные, гуманитарные науки.

*Исторические знания* – основа экономического образования. История общества знакомит в той или иной мере с прошлой экономикой. Опережающее изучение истории важно для подготовки студентов к усвоению ФТЭ. В свою очередь, ФТЭ способствует осмыслению истории. В определенных условиях возникает необходимость в специальных исторических предметах, которые показывают историю экономики и экономической мысли.

*Социология* вносит важный вклад в познание экономики. Давая фундаментальную теорию развития общества, социология показывает и экономический базис общественного развития: сущность и место экономики в общественном развитии, примат экономики. Теоретизация социологии, несомненно, повысит ее вклад в объяснение экономики.

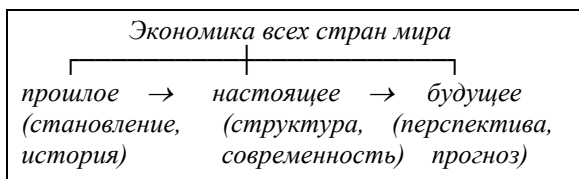


*Политология* объясняет политическую систему общества, в частности, рассматривает проблему взаимодействия, взаимосвязи политики и экономики, экономическую роль государства.

*Юридическая наука* способствует выработке правовых основ экономики, закрепляя в законах и правовых актах регулятивы распределения благ. Тем самым она помогает осмыслить экономику.

*Общеэкономический курс* имеет определяющее значение в формировании современной экономической эрудиции элиты общества. В то же время у многих имеются свои мнения по тем или иным вопросам трактовки экономической науки, начиная с названия, определения ее предмета и т.д. «Политическая экономия – удивительная наука. Трудности и разногласия начинаются уже с первых шагов в этой области, уже с элементарного вопроса, каков, собственно, предмет этой науки? Как неправдоподобно это ни звучит, несомненно, однако, что большинство специалистов по политической экономии имеет весьма туманное представление о действительном предмете своих ученых изысканий» [73,с.1]. Это мнение, высказанное в начале XX века, является истинным и сейчас. В результате у некоторых выдающихся представителей экономической науки появляется скепсис по поводу возможности определения ее предмета. «Никакое определение предмета экономической теории не может быть точным, да в этом, по сути, и нет необходимости» [116,с.25]. Имеются специальные работы по данному вопросу. Не будем их пересказывать, а ограничимся позитивным утверждением отстаиваемой версии ответа по данному вопросу.

Политэкономия – общеэкономическая, общая, фундаментальная теория экономики. Она должна (пока этого нет в общепризнанных ее пособиях) отразить экономический строй общества всех стран мира в прошлом, настоящем и будущем.



Как отмечал Г. Денис, ФЭ должна быть общей наукой экономической жизни [172]. Она призвана дать цель-

ную картину экономики, как определенной системы материальных отношений. В то же время политэкономия не охватывает всех экономических знаний, а представляет всего лишь «начатки экономической науки» [68,Т.44,с.160]. Ее назначение – быть руководством для более конкретного изучения экономического строя общества с по-

мощью прикладных экономических наук. «А ведь вся задача руководства к политической экономии состоит в том, чтобы дать изучающему эту науку основные понятия о различных системах общественного хозяйства и о коренных чертах каждой системы; вся задача состоит в том, чтобы человек, усвоивший себе начальное руководство, имел в руках надежную путеводную нить для дальнейшего изучения этого предмета, чтобы он получил интерес к такому изучению, понимая, что с вопросами экономической науки самым непосредственным образом связаны важнейшие вопросы современной общественной жизни» [68,Т.4,с.36-37].

Сама по себе ФТЭ не в состоянии обеспечить профессиональную экономическую деятельность специалистов. Ее функция – дать общее экономическое мировоззрение обучаемым, на основе которого только и возможна профессиональная эрудиция в сфере экономики. Прикладные экономические науки – отраслевые, региональные, функциональные – завершают экономическое образование. Они обеспечивают профессиональные знания экономистам, менеджерам, предпринимателям.

Экономическая теория рассматривает общественную связь людей, отношения между ними по поводу использования материальных ресурсов, прежде всего их производства. Содержание материальных отношений состоит в распорядительстве трудом, в распределении



ресурсов, продуктов не только в сфере материального, но и духовного производства.

Распределительные отношения детерминированы техникой, а поэтому их можно понять только в связи с техникой, технологией.

В то же время ФТЭ не объясняет саму технику, технологию и организацию производства, поскольку это – функция технических и прикладных экономических наук. Она «занимается вовсе не «производством», а общественными отношениями людей по производству, общественным строем производства» [68,Т.3,с.53]. Она отражает возникающий из редкости благ их выбор, отношения распорядительства поведением людей в труде и производстве, распределение благ и расчетливость субъектов.

ФТЭ нельзя изучать без предварительных познаний, без ознакомления с весьма многими важнейшими вопросами истории, статистики и т.д. Ею нельзя и закончить изучение экономики. Немыслимо изложить ни в каком курсе, хотя бы и в самом большом, все данные

современной науки обо всех периодах экономического развития, обо всех формах экономической практики всех стран мира.

Знание ФТЭ не нужно для подавляющего большинства трудовых операций: 2/3 современных работ люди выполняют на основе кратковременного их освоения с помощью наставничества. Однако это не значит, что она не нужна представителям этих профессий. Для того чтобы жить в современном обществе и уметь отстаивать свои интересы, нужно знать её всем активным гражданам. Для них и написано данное пособие.

### **Философия и экономика**

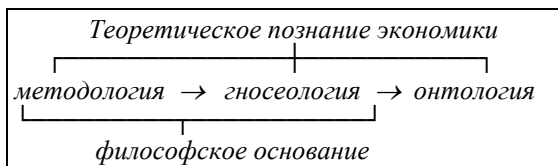
Исключая некоторых экономистов прошлого, например Д.С. Милля, экономисты философски невежественные исследователи, хотя и не всегда бесплодные. Положение с философским образованием экономистов не улучшилось. Западные экономисты – оппоненты философии, а поэтому практически не знают ее возможностей. Восточные экономисты используют философию на словах, но не на деле (что возможно хуже). В целом, можно считать одинаково некомпетентными и тех и других в философских основаниях своей профессии.

Большинство экономистов руководствовалось лозунгом «обойдемся без философии», что стало причиной фиаско многих экономических школ. Для восстановления ведущей роли ФТЭ в экономическом развитии необходимо философское ее обоснование и обновление. Поиск философских «корней» ФТЭ поможет избежать ложных направлений ее исследований. Для этого необходимо иметь специальные философские исследования экономистов, определить значение философии для ФТЭ.

В чем состоит философское основание ФТЭ? Исследования философии (философии науки, метанауки, интеллектики) позволили прийти к следующему мнению. Не может быть рациональной «философии политэкономии (экономики, хозяйства и т.п.)» натурфилософского или метафизического типа. В то же время ФТЭ не может обойтись без философии. Философия служит основанием для нее, но не может сама по себе непосредственно объяснять экономику. Решение проблем ФТЭ зависит от опережающего развития философии. ФТЭ потерпела банкротство по причине философии: именно крах последней привел к фиаско первой. Речь не идет здесь о том, чтобы аргументировать сами проблемы философии и направления их решения для превращения их в лучшее, сильнейшее орудие познания, творчества. Все необходимое для этого изложено автором в ряде работ [см.

20-25]. Воспользуемся выводами этого поиска для формирования ФТЭ.

Философские основания любой теории сводятся к тому, чтобы показать каждую науку как единство методологии, гносеологии и онтологии.



Содержание ФТЭ (ее онтология) полностью зависит от методологии (интеллектики) и гносеологии.

Онтология «снимает» их без специального пояснения в тексте. Не упоминая методологию и гносеологию политэкономии и, тем более, не пересказывая их, необходимо написать курс на их основе. В то же время для того, чтобы все это стало понятно, следует указать на философское основание во введении. Рациональнее специальное опережающее овладение теорией познания и знания в качестве основания развития мышления. Последнее призваны обеспечить аналитическая философия (философия науки), когнитология, эпистемология, метанаука, педагогика, психология.

### **Методология экономики**

Важное значение в теоретическом познании имеет исходный фактор философского основания науки – её методология. Особенно ввиду всё большего распространения среди исследователей XX века идей о методологическом анархизме и индивидуализме. Этот подход отрицает вообще философское основание наук, в т. ч. экономики.

«Вопрос о методе, – писал А. Онкен, – играет в дальнейшем изложении настолько важную роль, что нам необходимо теперь же выяснить нашу точку зрения на него. Уже почти два десятилетия в политической экономии ведется резкий спор (Менгера и Шмоллера) о методах, и хотя в настоящее время этот спор несколько утих, но вопрос остался нерешенным» [96,с.6]. Он нерешен и век спустя, а поэтому, например, Жак Вольф отмечал отвратительную репутацию и одновременно важность методологии [178,с.119]. У. Гронквист обобщил современные концепции по экономической методологии. По его мнению, сейчас не существует гарантированного основания для научного знания вообще, в том числе и экономического. Методологическую базу знаний он считает бессмысленной. Правильно отображая современное положение с методологией экономических наук, он ошибается в оценке функции методологии вообще [179].

Традиционно подразумеваемое значение термина «метод политэкономии» не является истинным. В трактовке метода политэкономии имеется много противоречий. К сожалению, пока все это не привлекло особого внимания экономистов. Говоря «метод политэкономии», фактически называют всю совокупность ее методов, то есть ее методологию.

Камнем преткновения на пути осознания основ экономической теории можно считать ошибочность понимания самой сути методологии. Обычно экономисты называют методологией значение более общих знаний для менее общих знаний. Иными словами, под методологией понимают «общий подход к изучению явлений, единое понимание действительности ...» [102, Т.1,с.65]. Методологию сводят к онтологии, эрудиции, а не к форме интеллекта, способности мыслить. Тем самым упускают тот факт, что «... поиски истины ... зависят от уровня развития ... мышления ...» [там же, с. 66].

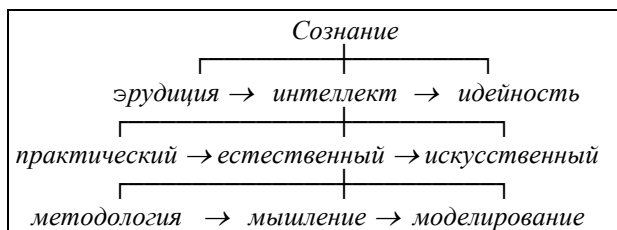
История экономической мысли стала «кладбищем идей», которые не доступны не только простым людям, но и профессионалам экономики. Добытые прошлыми экономистами знания «рассыпаны» по их оригинальным работам, не интегрированы в единую теорию. Экономическая наука, как и иные, не перешла от стадии «собирающей» к стадии «обобщающей» науки. «Задача экономической науки, как почти всякой другой, заключается в том, чтобы собирать факты, систематизировать, истолковывать их и выводить из них надлежащие умозаключения» [59,с.85]. Эта задача еще далека от полного решения. Громадное количество идей накоплено в трудах по экономике. Многие из них забыты, хотя могли бы быть использованы при изучении экономики. До тех пор, пока не будет найдено способа «спасения» всех достижений прошлых мыслителей (их использования посредством обобщения, интеграции их в теорию), бессмысленно пытаться идти вперед. Преемственность (кумулятивность) с прошлым – основа прогресса. «Преемственность есть общий исторический принцип социального развития, которым человечество отличается от мира животных» [17,с.143]. Нельзя идти вперед, не восприняв достижений предшественников. Но средством для решения этой проблемы может быть только методология как основа теоретического понимания объекта.

Среди тех, кто исследовал экономику, мало специалистов по методологии, гносеологии или интеллектике вообще. К таковым можно отнести Аристотеля, Д. Локка, Д.С. Милля, К. Менгера. А. Маршалл отмечал отсутствие в экономической науке длинных цепей дедук-

тивных доказательств [81,Т.3,с.225]. Преодоление этого методологического недостатка начинается с умения строить сориты понятий. Пока нет работ, которые достаточно полно и содержательно раскрыли бы методологию политэкономии (общеекономической науки).

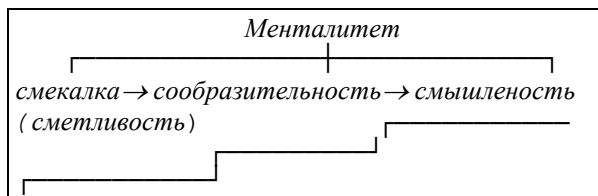
Длительный поиск сути метода, методики, методологии науки вообще привели к осознанию сущности и проблем философии, к специальным ее исследованиям в качестве одного из важнейших оснований теоретического познания [конкретнее см.165, с. 322].

Современное общество состоит из людей (в том числе патологичных), сознательных индивидов и личностей. Идя от общего к



частному, следующим образом представим соответствующий аспект структуры сознания личности.

Ядром сознания является эрудиция, интеллект и идейность (нравственность, духовность). Особую функцию в сознании выполняет интеллект – способность отображать действительность по строго детерминированным алгоритмам познания. Стихийность общественного прогресса привела к накоплению орудий производства, воплотивших в себя интеллект и служащих средством его сохранения, передачи его между поколениями людей. Одновременно с этим способом передачи опыта жизни существует и непосредственный – передача умений от поколения к поколению, развитие этой способности людей. В XX веке актуальной стала проблема искусственного интеллекта, технологии эволюционного анализа.



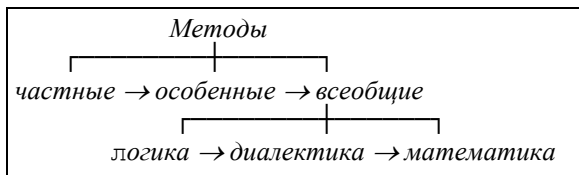
Естественный интеллект существует в трех основных формах. Методология – накопленные обществом за весь предшествующий период времени приемы, способы, методы, алгоритмы познания.

Они содержатся, как правило, «в снятом виде» в научных произведениях классиков науки. Существуют и специально написанные работы, ориентированные на развитие мышления. Практически

воплощенный интеллект (интеллектуальная технология), методология научных работ, специальные работы по интеллектике служат основой возникновения мышления людей.

Инстинктивно возникающая смекалка (сметливость) является началом жизни и основой для стихийно образующейся сообразительности (интуиции). Эти предтечи мышления (а может быть, исходные формы интеллекта) имеют громадное значение в жизни. Смышленость не возникает у людей, у которых недостаточно развиты смекалка и сообразительность. Мышление – воспринятая методология или интеллектуальная технология. Восприятие методологии и развитие способности самостоятельного мышления происходит в результате специального обучения людей. И только последнее позволяет им подняться до уровня теоретического моделирования объектов в качестве исходного момента для их понимания и эффективного действия с ними.

Методология состоит из многих приемов, методов и т.п. Методология любой науки включает в себя определенные специфические приемы, методы познания. Часто они могут быть субъективными, то есть характеризовать предрасположенность исследователя к тем или



иным приемам, и быть мало или вообще непродуктивными. У ряда наук имеются и особенные, общие для них

приемы познания. Например, для всех экономических наук таковыми можно считать статистику как способ индуктивного познания экономики. Главное же значение в методологии науки имеют всеобщие приемы, которые в целом определяют научность, продуктивность исследований. К ним следует отнести логику, диалектику и математику. Идущая с древности логика (аналитика Аристотеля) обеспечивает применение наиболее простых приемов мыслительной деятельности, анализа объектов. Й. Шумпетер обоснованно отмечал логическое невежество экономистов: «... Они избегали логических ошибок главным образом благодаря тому, что вообще не прибегали к логике» [160, с.398]. Что же касается синтеза понимания объектов, то это функция диалектического мышления, особенно диалектической логики. Последняя призвана обеспечить качественное понимание объекта как основу эффективного количественного его представления. Логика и диалектика не стали нормой понимания реальности, в том

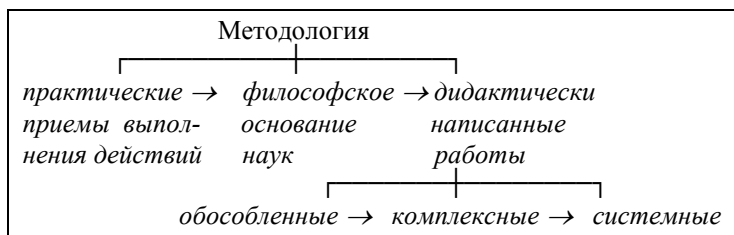
числе и экономики. Необходимость применения логики и диалектики в процессе изучения экономики осознана давно, но далеко не полностью реализована.

Исторический метод объяснения экономики имеет громадное значение. Он обеспечивает исследование явлений «экономической жизни в историческом их развитии» [108,с.VI]. В то же время он превращается в хронологический пересказ экономических явлений, их типов и т.п. Сохраняя исторический метод, необходимо трансформировать его в генетический, эволюционный, диалектический метод мышления. Неосуществленность данного перехода стала главной причиной возникновения различных модных методологических подходов экономистов: системного, структурного, сравнительного, функционального и т.п.

**Учитесь мыслить, философствовать!**

Если хотите овладеть искусством философствования, в т.ч. *диалектической логики*, научиться применять логику и диалектику в качестве прямого, непосредственного, общенаучного, сознательного, практического, наблюдаемого метода познания, мышления, исследования, творчества, то Вам в этом поможет «Самоучитель мышления» и «Философия» учебное пособие для аспирантов автора [см.20; 24]

Осознавая методологические проблемы в качестве исходных для обновления ФТЭ, отметим основные ступени развития методологии с целью понимания реальности сегодняшнего ее состояния.



Методология возникает и развивается первоначально как стихийное накопление практических приемов, рецептов, шаблонов, инструкций выполнения всех действий. Такая методология сохраняет самостоятельное значение до настоящего времени. Интересен не осмысленный в должной мере экономической наукой факт стихийного диалектического объяснения экономики П. Прудоном, который старался «построить свое учение на началах Гегелевской философии» [31,с. 236-237]. Особую ценность имеет композиция трактовок им ступеней экономического развития. Последние предвосхища-



ют композицию «Капитала» Маркса. М.И. Туган - Барановский писал: «... Прудон был первым замечательным экономистом, применившим гегелевский диалектический метод к исследованию системы экономических категорий во всей их совокупности. Тому же методу следовал и Маркс» [см.110, с.332]

На основе методологии исследователи выявляют определенные приемы познания, как правило, в качестве элементов научных трудов, в том числе в разделе «Предмет и метод». Обобщение практических приемов выполнения действий используется методологией для создания специальных теорий по определенным совокупностям приемов познания. Сократ и Платон заложили основы диалектики, Аристотель – основы логики. Так разработана математика, теория решения изобретательских задач. Методологические произведения, чаще всего, написаны в качестве обособленных работ. Длительны и многообразны попытки синтетического, системного представления методологии, например, у Дж. Локка, Р. Декарта. Все это должно обеспечить «познание себя», развитие своего интеллекта, что невозможно без специальной науки – интеллектики (теории интеллекта).

Будущая методология предполагает системную разработку когнитологии, эпистемологии, гносеологии, метанауки на основе специальных исследований психологии, философии и других наук. Назрела необходимость системного или теоретического объяснения в единстве содержания диалектики, эволюционистики и синергетики как разных аспектов развития (об этом у автора сказано в других работах). Только в таком случае можно решить давно поставленную проблему: единство объяснения прошлого, настоящего и будущего, о чем писал и К. Маркс [79,Т.46,Ч.1,с.454], и Д.М. Кейнс: «Он должен изучать настоящее в свете прошлого с целью будущего» [174].

### **Гносеология экономики**

Методология определяет технологию – систему используемых методов мышления, моделирования теории с тем, чтобы усвоить их и использовать при разработке теоретической модели мира. В то же время одной методологии недостаточно для разработки ФТЭ. «Главные проблемы методологии экономики вращаются вокруг того, что может быть названо «теорией»» [178]. Методология должна объяснить самую сущность теории как способа отображения действительности вообще.

Необходимо определить параметры ФТЭ, ее место в научном понимании экономики. Прогресс экономической науки, несомненно, «предполагает возрастание степени самопознания науки» [46].

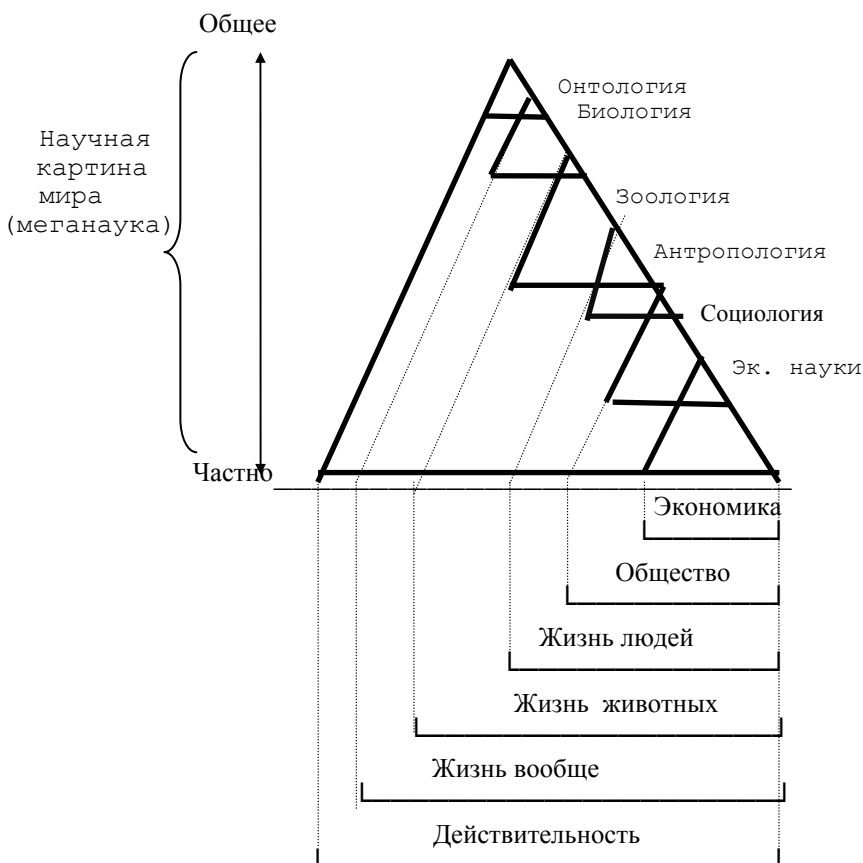
Сущность гносеологии вытекает из методологии. До настоящего времени нет более или менее всесторонне разработанной теории гносеологии, хотя и имеется большое число материалов с попытками ее интеграции. Соответственно и гносеология ФТЭ представлена лишь отдельными, бессистемными заметками исследователей.

Методология – теория познания, а гносеология – теория знаний. Последняя должна быть написана на основе первой и, соответственно, понята в меру овладения первой. Гносеология призвана показать систему теорий в качестве единой научной картины мира на основе координации и субординации всех ее элементов. Достигнув этого, гносеология покажет и место политэкономии в системе экономических знаний и, вообще, в теоретической картине мира.

ФТЭ не имеет пока особой гносеологии. Ее гносеология может быть осознана в качестве фрагмента гносеологии экономических наук и общей гносеологии науки. В них показано место ФТЭ, ее строение, структура. Гносеологическая подготовка того, кто намерен изучить ФТЭ, должна происходить опережающе и вне зависимости от познания ФТЭ. Включение же в ФТЭ краткого резюме ее гносеологии отмечает всего лишь некоторые принципы ее изложения.

Системная интеграция наук, призванных отразить научную картину мира, предполагает решение многих проблем. Отметим здесь только ряд аспектов такой интеграции. Выделим следующие «блоки» научной картины мира: онтологию, биологию, зоологию, антропологию, социологию, экономические науки (смотри схему на след. с.).

Философская онтология объясняет действительность вообще. Она имеет отношение и к экономике. Тем самым она – исходная ступень познания и экономики. Более содержательна биология при объяснении экономики, а тем более зоология. Это, в частности, можно видеть из современных школьных учебников, например, П. Кемп, А. Армс «Введение в биологию» [59]. Антропология и социология показывают более содержательно экономический базис общества. Все это фундаментальные науки, которые имеют дело не только с экономикой, хотя рассматривают и ее в той или иной мере. И все положения этих наук должны быть руководящими идеями для экономической науки, если она не подвергает их сомнению.



Все книги, в том числе мистические и религиозные, так или иначе, хотя бы частично, объясняют экономику. Художественные произведения отображают ее в той или иной мере. Многие из них объективно и содержательно раскрывают экономику, ее проблемы, тенденции. Соответственно исторические работы уделяют много внимания экономике, особенно истории экономики и экономической мысли.

#### Отображение экономики трудами



Экономические науки объясняют экономику специально. Их система состоит из фундаментальных, прикладных – специальных и отраслевых наук. Из них политэкономия – фундаментальная, выполняющая интеграционную функцию для экономических наук. Экономические науки довольно развиты и явно происходит превращение их в систему. В то же время этот процесс, как и любой иной, неравномерен. Наука может строить «дома», не построив «фундамента». Конкретные науки развиваются порой параллельно и независимо от ФТЭ. И только противоречия фундаментальных и прикладных наук заставляют представителей и тех и других искать пути интеграции понимания экономики в качестве единой теории, снимать противоречия при трактовке экономических явлений.

Значение имеют и эмпирические работы по экономике. Еще большее значение имеют те из них, которые специально ориентированы на попытку объяснения экономики. К сожалению, достигнутая умозрительность экономических работ не поднимается обычно до уровня теории. Теоретическое умозрение об экономике должно показать взаимосвязи, закономерности, тенденции экономических явлений. Только теоретическое объяснение позволяет адекватно количественно их выразить, отобразить графической моделью, но оно все еще будущее экономических наук. Противоречивость, описательность современных экономических работ тормозит указанную тенденцию.

ФТЭ призвана интегрировать систему экономических наук. Для этого она должна представить экономику в качестве единого целого. Дидактика ограничивает объяснение экономики главными ее явлениями, основными ее тенденциями, законами, противоречиями. На основе ФТЭ более конкретно экономику отражают прикладные экономические науки: функциональные (финансы, статистика и т.п.), отраслевые (экономика промышленности, транспорта и т.п.), региональные. Каждая из них, в свою очередь, является сложной системой. Например, политэкономия объясняет труд. Имеется и специальная наука о труде – экономика труда. Могут быть и более конкретные науки о труде, о наемном и, более конкретно, экономика поденного труда, и еще более конкретно – экономика поденного труда детей и т.п. ФТЭ не только детерминирует прикладные экономические науки, но и зависит от них. Степень ее теоретичности отражает уровень теоретизации всех экономических наук, их системность в качестве экономической картины общественной жизни. Поэтому политэконо-

мы заинтересованы в улучшении качества всех экономических наук.

Резюмируем сказанное:

\* *всю экономическую науку (ЭН) нельзя вместить в одну книгу;*

\* *ее необходимо упорядочить с тем, чтобы определить место и функцию в ней каждой конкретной науки;*

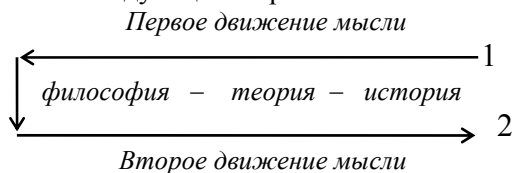
• *следует рассматривать ФТЭ как общую теорию экономики, интегрирующую систему ЭН;*

• *следует разработать новую систему экономического образования.*

### **Генезис общей теории экономики (ОТЭ)**

ОТЭ – динамичная наука. Она возникла на определенном этапе общественного развития и постоянно развивается. Имеется большое число специальных работ по ее истории. Субъективные мнения различны. Расхождение мнений связано с различным пониманием теории экономики. Идущая с древности полемика по экономическим вопросам не может быть преодолена вообще или, по крайней мере, быстро. В связи с этим следует исходить из фактического плюрализма экономических школ. В этих условиях теряется смысл очередных описаний истории экономических наук. Все возможные версии практически уже высказаны, и речь идет о том, чтобы лучше знакомиться с ними по обобщающим историям экономической мысли и по первоисточникам.

Противоречивость экономической мысли, можно, в целом, преодолеть. Для достижения этого ее идеала необходим подход, вытекающий из пятого правила руководства для ума Р. Декарта, что можно показать схематично следующим образом.

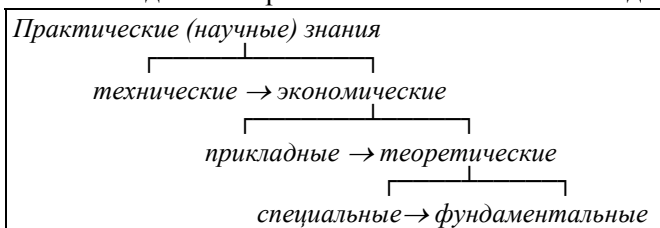


Первое движение мысли по данному вопросу показывает следующую зависимость. Для написания адекватной истории экономической мысли необходимо опережающе (упреждающе) разработать ФТЭ, а условием последней является адекватная философия. Только решив проблемы философии и поднявшись в философии до уровня современных потребностей, можно написать ФТЭ и адекватную ей историю экономической мысли. Вряд ли вся совокупность этих про-

блем будет скоро решена. Ограничимся здесь формулированием некоторых соображений о направлении разработки ФТЭ.

Труд, производство, экономика, рынок требуют практических знаний, отражающих эти процессы, которые и составляют науку, возникшую в доисторический период.

Вместе с возникновением общества появились практические знания о труде, его формах, процессах его осуществления и т.п. Они выполняли много функций в жизни общества – были нормативными, инструктивными и т.д. Этот практический опыт был исходным для



возникновения особого рода искусства – техники, технологии. Технические науки в целом представляют современное состояние этих форм знаний.

В древности возник и другой тип практических знаний о труде: знания о хозяйствовании (ведении домашнего хозяйства). Затем возник термин «экономика», который с тех пор означает и практику, и науку о практике. Экономическая наука отражала организацию хозяйственных операций, распределительные, в том числе рыночные отношения с другими домохозяйствами, а также и с другими формами хозяйственных ячеек общества – храмовыми хозяйствами, государственным хозяйством.

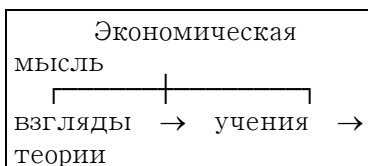
Первой экономической книгой можно считать произведение Ксенофонта (430-355 гг. до н.э.). В истории экономической мысли ему уделено должное внимание. В то же время пока недооценивают этот документ экономической мысли. Ксенофонт исходил из невозможности всезнания в хозяйственном деле. В то же время он дал не только общие принципы, но и, говоря современным языком, содержание менеджмента. В его труде содержатся прикладные экономические вопросы, а также и знание агротехники выращивания зерновых, садоводства. Тем самым его произведение – факт единства технических и прикладных экономических наук, которые в последующем обособились.

Экономические знания можно найти в работах Платона, Аристотеля и других древних авторов. Этот тип практических знаний постоянно развивался. В начале нового времени он представлял уже

довольно сложное учение. Например, в XIII веке Э. Буало составил книгу ремесел Парижа, которая охватывала 100 из 350 ремесел. Она отражала различные аспекты ремесленного производства: его организацию, регламентацию. В ней были указаны повинности в пользу казны. Она была правовой основой цехового строя. Последующее развитие этих знаний породило всю совокупность современных прикладных экономических наук. В составе последних можно насчитать большое число специальных экономических наук. Они имеют громадное значение для организации современной экономики. Для обеспечения системной трактовки прикладных наук необходимо изложение на основе строго определенного подхода к экономической практике, что весьма трудно обеспечить. В экономических науках существует много противоречий, недостатков изложения и т.п. Недостатки указанных наук привели к разработке общеэкономических теорий, экономикс.

Предметом ФТЭ последовательно были: материальное производство, ресурсы, богатство; организация людей при обеспечении ими благосостояния; различные общественные формы организации людей с целью удовлетворения их потребностей; производственные отношения, техника, методы анализа и принятия решений. Техника анализа (“техника мышления” по Кейнсу) все более становится главной при обучении ФТЭ [см. 132, с.6-7], что не отрицает важности первоначальных ее объектов. ФТЭ превращается в средство развития интеллекта для понимания общей системы распределительных отношений общества.

Первоначально экономическая наука рассматривала домохозяйство и все его ресурсы, технику, технологию. В определенной мере эта идея содержится в экономическом труде Ксенофонта. Затем от нее отпали техника, технология, и ее объектом стали различные аспекты организации людей при обеспечении ими источников средств существования: производство, распределение, обмен, потребление, богатство и т.п. Сегодня речь идет все более о том, что экономическая наука показывает, как принимают решения люди. Это, естественно, не отрицает необходимости знания самих экономических феноменов и их технической основы. Минимум этих знаний обучаемые получают до начала изучения ФТЭ, и в рамках последней должны качественно расширить свою экономическую эрудицию. Тем не менее, главным становится развитие интеллекта, то есть способности анализировать экономику на основе всей и имеющейся совокупности методов.



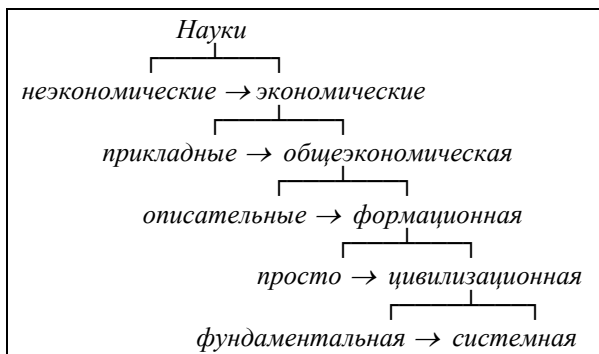
Экономические взгляды обычно представляют обособленные положения авторов. Учения (доктрины) характеризуются комплексностью знаний, а теории – их системностью. Экономическая теория дает системную трактовку фактов экономики. Теоретичность состоит не просто в абстрактности объяснения, а является высшей формой практичности (прагматичности) объяснения объекта. Только такой характер теории объясняет ее необходимость для всех людей, стремящихся познать экономику. «Первым поводом к изучению экономической теории является то, что эта теория имеет дело с такими проблемами, которые касаются всех нас без исключений» [89,с.23]. Экономическая мысль в целом не поднялась на уровень теории, хотя были отдельные теоретические прорывы, например, в произведении П. Прудона, в «Капитале» К. Маркса.

Практические знания являются основой деятельности людей. Теоретические знания – содержание сложных профессий. Ограниченность последних проявляет недостаток фундаментальных знаний для того, чтобы позволить молодым людям иметь мудрость старости на основе изучения «многого немногими словами», исключения больших потоков перерабатываемой информации в процессе развития своего духовного мира.



Общеэкономические знания не отрицают своих предшественников и служат им. Они призваны интегрировать всю систему экономических наук. В настоящее время существуют различные подходы к общеэкономическим знаниям. В целом, путь становления и современную структуру экономической науки можно показать по-разному (смотри схему на предшествующей стр.).

Общеэкономические знания не отрицают своих предшественников и служат им. Они призваны интегрировать всю систему экономических наук. В настоящее время существуют различные подходы к общеэкономическим знаниям. В целом, путь становления и современную структуру экономической науки можно показать по-разному (смотри схему на предшествующей стр.).

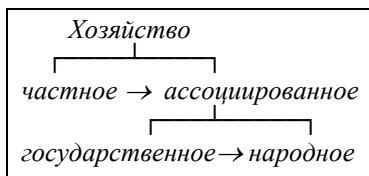


В целом, путь становления и современную структуру экономической науки можно показать по-разному (смотри схему на предшествующей стр.).

В целом, путь становления и современную структуру экономической науки можно показать по-разному (смотри схему на предшествующей стр.).



А. Монкретьен (1575-1621) ввел термин «политическая экономия». Объектом его трактата было государственное (правительственное) хозяйство в отличие от частных домохозяйств. Обобщенное описание государственного хозяйства имело громадное значение для понимания всей экономики (народного хозяйства как единства частного и государственного хозяйства).



Объяснение государственного хозяйства стало исходным для описания всего народного хозяйства как единства частного и государственного. И такой уровень экономических знаний возник в средние века.

Он представлен многими классиками политэкономии. Их работы имеют значение для последующих поколений. В то же время важно осмыслить их различие. Многие из них создавались как проблемные монографии, направленные на утверждение того или иного мнения в политике. Они не мыслились как учебные пособия, но использовались в качестве таковых. В XIX веке возникли специальные учебные пособия, которые также многообразно различаются.

Возникшие во второй половине XIX века экономические школы привели к путанице. Придерживаясь «чистоты своих знамен», многие представители каждой из них фактически «лили воду на чужую мельницу», становились «своими среди чужих». Все это не осознано современными исследователями экономических направлений мысли, и между ними идет «война», чаще всего, не за истину, а за чистоту своей концепции. В результате они все более теряют свой престиж, доверие общества. В каждой из них доминирует поиск недостатков у оппонентов вместо ориентации на использование позитивных их достижений. Действует принцип «бельма и бревна» в глазу.

«Капитал» Маркса остается высшей формой теоретического объяснения экономики. Уже давно назрела проблема «переписать» его на основе диалектической логики, достижений всех экономических наук применительно к реальностям экономической практики начала третьего тысячелетия. Об этом писал Ленин и многие другие исследователи. И не все еще ясно на концептуальном, т.е. самом общем, уровне. Например, неприемлемость прежних, упрощенных трактовок классового подхода из-за возникновения «рабочей аристократии». Сегодня не только классы, но и целые страны (даже их безработные) солидарны между собой при эксплуатации народов остальных стран мира. Иначе, эксплуатация вытекает не просто из классовости, а приобретает новые черты, без учета которых нельзя

понять современного общества. И не марксист тот, кто просто повторяет все положения Маркса прошлого века.

Маржинализм провозгласил превращение политэкономии в общую, чистую ФТЭ, обособленную от идеологических притязаний противоборствующих партий и конкретно-экономических дисциплин. Особенно четко это присуще Л. Вальрасу. По его мнению, нужна теоретическая экономика, отображающая универсальные закономерности экономического развития независимо от места и времени. Объективизм, а не нормативность, должен стать главной целью экономических трудов и основной целью исследований теоретиков. Иначе, педагогизация экономических произведений должна состоять в отборе в них того, что более или менее установлено наукой, общепринято, является инвариантом и не меняется с развитием общества. Главной проблемой ФТЭ должно стать объяснение рационального распределения ограниченных ресурсов. Как и многие другие, ранее провозглашенные идеи экономистов, эти наметки развития ФТЭ остались нереализованными до настоящего времени.

Экономика включает в себя деятельность правительства, домохозяйств, предприятий. Экономику нельзя понять в отрыве от политики. Политические следствия экономических процессов (экономика → политика), обратное воздействие политики на экономику (экономика ← политика) общеизвестны и являются основанием для названия этой науки политэкономией. В то же время ее можно назвать и иными словами, например ФТЭ.

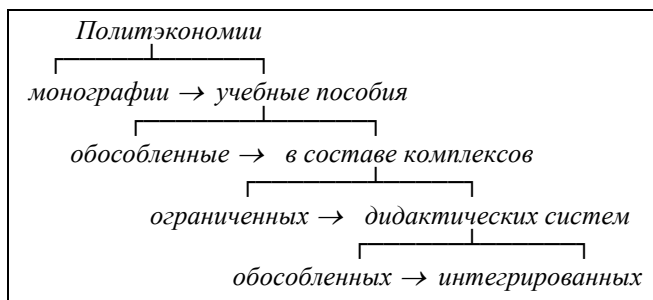
ФТЭ возможно разработать только на основе интегрирования достижений всех противоборствующих экономических школ. Для этого надо воспользоваться всеми достоинствами и эмпиризма, и рационализма. Системное описание экономики должно дать экономическую феноменологию как проявление ФТЭ. Бесплодны попытки создания чистой, общей, абстрактной теории экономики вне системной трактовки хотя бы основных, главных экономических явлений. Конечно, ФТЭ не сводится только к феноменологическому описанию конкретных явлений практики. Объективизм, как попытка подняться над сиюминутными интересами противоборствующих сил ради разработки ФТЭ, не исключает того, что такая теория в единстве имеет позитивное и нормативное значение (“нет ничего практичнее истинной теории”).

Первые поиски фундаментального отображения экономики практически ничем не отличались от конкретно-экономических работ, что можно видеть у В. Петти, который так рассмотрел налогооб-

ложение. Этот объект он представил системно, то есть обобщил все его формы на том уровне понимания объекта. Его разработки не просто прикладная экономическая наука. Дальнейший шаг можно видеть в трудах А. Смита, Д. Рикардо, которые попытались обобщенно представить проблемы развития экономики. Данная тенденция достигла максимума у К. Маркса в «Капитале». Последний – не политический трактат и не учебное пособие, а исследовательская монография. Сейчас же требуется пропедевтическая система учебных пособий по общей теории экономики для школ, лицеев, вузов:

*политические* → *исследовательские* → *учебные*  
*трактаты*      *монографии*      *пособия.*

В XIX веке получили широкое распространение общеэкономические учебные пособия.



Современные учебные пособия пишут, чаще всего, в качестве обособленных текстов. В то же время мировая практика показывает необходимость разработки учебно-методических комплексов. Такие комплексы пока ограничены, и проблема состоит в том, чтобы развить эту тенденцию и составлять каждый раз дидактические системы, рассчитанные на все сегменты рынка экономического образования.

Следует учесть недостатки, ограниченность современных учебных пособий для экономического образования:

- \* они достаточно конкретны, включают множество фактов и данных, которые со временем устаревают;
- \* они включают в себя не только ФТЭ, но и факты экономической политики, истории экономической практики и мысли. При использовании этих пособий в других странах они оказываются малопрактичными из-за незнания истории и практики тех стран;
- \* размеры этих пособий растут потому, что в них включают разнообразные дидактические материалы – вопросы, упражнения, задачи, словари и т.п.;

\* их пишут отдельные авторы, а поэтому в них много субъективных соображений, чрезмерный плюрализм мнений. Это достоинство оказывается одновременно и недостатком. В то же время существует тенденция разработки согласованных пособий многими авторитетами, как это имеет место в «Прикладной экономике» – основе программы «Достижения молодых» [109];

\* наблюдаются и субъективные увлечения определенными аспектами экономики, асимметричность вместо гармонии, системности. Одни авторы дают больше маркетинга, другие – менеджмента, третьи – эконометрики и т.д.;

\* современные работы написаны на основе «стихийной логики», в них нет практической диалектики, а поэтому их теоретичность несущественна.

Названные недостатки пособий для экономического образования ставят проблемы перехода к более развитым уровням – дидактическим системам. Последние должны включить в себя рациональные зерна всех существующих, противоположных, противоречивых концепций. Следует иметь в виду такой факт: в противоборствующих экономических школах обычно мало или нет совсем заблуждений, а имеется гипертрофирование тех или иных аспектов экономической практики. В связи с этим и важно использовать все рациональное в современной экономической мысли, что возможно только с помощью интеллектики. Эту проблему легче назвать, чем решить.

В XIX веке обособились две ветви экономической мысли: «пролетарская» и «предпринимательская». Первая из них за основу взяла трудовую теорию цены (стоимости), а вторая – теорию предельной полезности. Им присущи одни и те же недостатки: апологетичность, нетеоретичность, непедagogичность, неинтеллектуальность. Коренная причина этих недостатков – философская некомпетентность ее адептов. В то же время в каждой из них имеются свои достоинства. Пролетарская версия базируется на сознательном применении философии, прежде всего, логики и диалектики. Заложенные ею основы были движением к теоретичности. Однако эта тенденция выродилась, не была воспринята ее последователями. В результате она зашла в тупик и потерпела сокрушительное поражение. Теоретичность экономических знаний не осуществилась в этом направлении экономической науки. У классиков предпринимательской политэкономии наметились серьезные моменты объяснения практики.

Нетеоретичность этих двух главных направлений экономической науки делает их труднодоступными для понимания, ориентирует на

зубрежку и фактически отпугивает здравомыслящих людей от того, что они должны знать о нормальной жизни в современном обществе. Непедагогизм этих двух ветвей экономической науки является фактом. Назовем недостатки и достоинства «предпринимательской» версия ФТЭ:

- в ней много субъективных идей исследовательского плана, которые не могут быть содержанием учебных пособий. В связи с этим чрезмерен их динамизм, обилие школ, фактически мало чем отличающихся друг от друга. В них много конъюнктурного, апологетического, временного, преходящего. Понимая свою преходящую природу, эта версия ФТЭ всемерно держится за монополизм своего мнения с тем, чтобы спасти статус-кво своей экономической системы;

- особенно следует выделить недостатки американской ФТЭ, в которой рассматривают, главным образом, экономику США, а не всего мира. В результате игнорируют такие аспекты экономики, вне которых не может быть теоретического ее понимания. Обоснованны мнения тех, кто полагает, что неоклассическая теория не может быть общей теорией экономики [см. 86]. Ее авторы исходят из существования «экономического мышления», что свидетельствует о дремучем философском, методологическом, интеллектуальном невежестве представителей данной версии учебных пособий. В некоторых версиях американских пособий почти к каждому слову прибавляют слово «теория», но от этого не повышается теоретичность их концепций;

- американское экономическое образование представляет систему пропедевтической пропаганды, которая жесткими способами заставляет заучивать определенные догмы, внушает их различными средствами, тестовым контролем обеспечивает их зазубривание и тем самым отваживает людей от настоящих знаний экономики вообще, убивает интерес чрезмерностью графиков, условной математикой ...

Недостатком американской системы экономического образования также следует считать возможность пропускать при изучении те или иные разделы учебных пособий, варьировать последовательностью изучаемых тем. Все это подтверждает нетеоретический характер содержания их учебников. Обоснованную их критику дают С. Дзарасов [37], С. Меньшиков [86] и другие авторы.

Достоинством американских учебников следует считать единство различных форм представления идей: текстом, графиком и мате-

матикой. Эти тексты фактически стали гипертекстами. В то же время они, обычно, не выдерживают критики с точки зрения педагогичности. Чрезмерная математизация текста и чрезмерная приверженность графикам не учитывают закономерности педагогики, да и науки вообще. Чрезмерная математизация свидетельствует не о достижениях этой науки, а об ограниченности качественного объяснения экономических явлений, намерении пустить пыль в глаза обучаемым. Создается впечатление, что проводится специальная установка на отвержение людей от знаний экономики, понимания законов ее развития. Эту «математизацию» экономических пособий как недостаток можно оценить с помощью следующего положения лауреата Нобелевской премии М. Алле [4,с.26]: «В течение четырех десятилетий экономическая литература развивалась в ошибочном направлении: в сторону совершенно искусственных и оторванных от жизни математических моделей с преобладанием математического формализма, что представляет собой, по сути дела, большой шаг назад. Слишком часто забывают о том, что единственным источником истины является опыт и что теория ценна только тогда, когда она соответствует наблюдаемым фактам». Аналогична критика такого подхода и со стороны некоторых экономистов США: «Прикладная математика без правильной логической идеи мертва» [см. 128].

Без опережающего понимания качества явлений на основе логики и диалектики количественное их измерение средствами математики является «игрой в цифирь», препятствует их пониманию. ФТЭ не отрицает эконометрику и статистику, но не может в нее превращаться. У нее иная функция в системе наук об экономике, как и в системе экономического образования. Без адекватного знания экономики эконометрика опасна.

Гипертрофирование математики при игнорировании логики и презрении к диалектике дает, скорее, обратный эффект в педагогике.

Аналогична оценка и применения графиков в западной экономической науке. Из достоинства они часто превращаются в недостатки, особенно если иметь в виду их применение в системе образования. «... Графики дают более четкое представление о многих важных положениях, чем можно получить без них» [81,Т.1,с.49]. Когда же упускают из виду возможности педагогики, то обычно получают обратный эффект.

Достоинством западной практики экономического образования следует считать её пропедевтичность: постепенное овладение знаниями экономики, начиная с детства: прикладная экономика для школьников, общая экономика для вузовского образования на трех

уровнях – предварительном, промежуточном, продвинутом (развитом) и, наконец, различные специальные её версии для профессионалов (элиты), например «менеджерская экономикс». В то же время эта пропедевтическая идея не реализуется в должной мере, и создается впечатление о ее обратном эффекте – из добра она становится злом.

Американские учебники содержат обильную историю экономического развития США и описание современной практики, что имеет интерес только для населения США. В то же время они не раскрывают материальных отношений развивающихся стран, в которых живет большинство населения планеты. Их авторы чрезмерно категоричны, претендуют на признание их носителями «истины в последней инстанции». В учебных пособиях много эмпирических описаний, мнений, не имеющих значения для понимания в целом экономики. Они большие по размерам, дорого стоят, что делает их мало доступными, а объяснения чрезмерно абстрактны, идеализированы не в меру. В них гипертрофированы проблемы свободного рынка в ущерб главным формам современного рынка, в т.ч. микромаркета. К чести многих американских исследователей можно отнести то, что они понимают ограниченность их версии экономической науки. В частности, это подтверждается следующими положениями Р. Хайлбронера: «Что может поделаться уменьшающаяся предельная полезность с гигантскими корпорациями, военно-промышленным комплексом, империализмом, жизнью в гетто? Как оценить время, затраченное на ее изучение? Не является ли время, потраченное на изучение предельной полезности, простым отвлечением от названных жгучих вопросов экономической жизни? Хуже, не служит ли сам факт серьезного изучения фикции вроде «уменьшающейся предельной полезности» тому, чтобы создать в сознании человека догмы (наподобие замка из слоновой кости) в качестве средства ухода от жестоких проблем реального мира?». Особенно важны последние тенденции оценки ее некоторыми представителями, работающими над новой версией экономической теории, идущей на смену существующей – «содержательной», эволюционной экономикс. Убийственную критику оснований западной общеэкономической науки дает Сорос, которого нельзя заподозрить в нелояльности к западу [125].

Обеспокоенность общественности США сложившейся практикой экономического образования стала фактом. Предприняты определенные действия по организации поиска совершенствования этой практики [см. 132, с. 4-5 и 32, с.5].

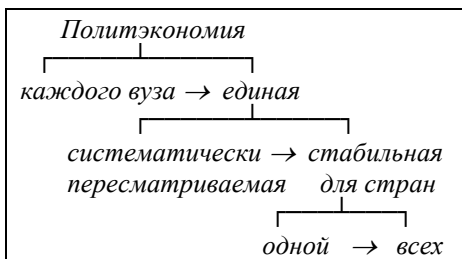
Оценка современной американской версии ФТЭ не должна быть односторонней. В ней много и рационального, и неприемлемого. «Не следует слепо копировать достижения западных ученых, тем более что многие их разработки чрезмерно математизированы и асоциальны. Они перегружены графиками, элементарными формулами, абстрактными рассуждениями. Такое положение чревато вырождением экономической науки как объективной дисциплины» [39].

Идеологический характер экономики, ее вульгарность, апологетичность – факт для всех, кто ищет истину, а не выгоду. Ее адепты не идут на компромисс для совместного поиска истины и вряд ли пойдут, поскольку это не выгодно им. С ними бессмысленно говорить о научности. Как и представители религиозных конфессий, они глухи к доводам разума. Простейший пробный камень отсутствия у них стремления к истине – замалчивание, непризнание, отрицание эксплуатации вообще. Создается впечатление, что их представители игнорируют докапиталистические формации с тем, чтобы не говорить вообще об эксплуатации, поскольку тот факт не опровергнешь, и чтобы он не привел к постановке вопроса о сохранении эксплуатации в современном мире, особенно в условиях рынка. Является ли прибыль результатом эксплуатации или нет? Если развитые страны в силу эксплуатации народов других стран получают ежегодно по половине триллиона долларов, то о каком поиске истины может идти речь? Апологеты капитализма говорят о «непорочности» прибыли. Какой диалог с ними возможен, если они признают только свой идеологический монополизм? Поэтому вполне обоснованы положения экономиста США о превращении современной ее формы в музейный экспонат XXI века [128].

В целом, необходим синтез всего позитивного знания экономики. «Будущее политической экономии – в синтезе всего лучшего, что было достигнуто всей экономической мыслью» [104,с.3]. При этом следует специально оговорить значение работ К. Маркса и В.И. Ленина. Последним приписали идеи многих их предшественников, а затем отказались от них вообще. Тем самым «выбросили» из содержания экономической науки многие позитивные знания – прервали преемственность с классической политэкономией.

Осмысливая прошлое и современное состояние политэкономии, следует наметить перспективы ее развития. Помимо приведенных соображений, учтем и следующее.





Почти в каждом вузе США имеется свой общеэкономический учебник. Сейчас так обстоит дело и в России. В основе лежит представление о праве каждого педагога читать авторский курс. Это давно пройденный этап науки, который является реальностью для экономической науки.

Поскольку господствующему в мире социально-экономическому строю ФТЭ не нужна, то и плюрализм авторских мнений ему несущественен. Рациональнее разработка единой концепции, что было у нас ранее и имеет место сегодня в учебнике «Прикладной экономики». В идеале нужна единая, стабильная концепция ФТЭ для всех стран мира. Ведь существует же единая геометрия, математика, физика и т.п.

ФТЭ можно создавать только постепенно, совместно на основе усилий всех направлений экономической науки. Она должна быть единой для всех стран мира, стабильной и стать ядром дидактических систем в экономическом воспитании новых поколений людей на основе пропедевтики при «сквозном» экономическом образовании и применении новых педагогических теорий, материально-технических баз учебных процессов.

ФТЭ не только сообщает новые сведения обучаемым, но и превращает известные им представления в знания, включая их в единую, теоретическую модель экономики. Она «выравнивает» в определенной мере личный опыт людей при понимании практики.

### **Композиция общей теории экономики**

В методологических работах используют различные термины для названия одного и того же аспекта текстов: архитектоника, композиция, структура. Названный их ряд отражает историю становления структурализма как важнейшего элемента современных системных движений. Архитектоника может быть различной, а композиция обычно детерминирована. Структура характеризует системное объяснение объекта. На основе такой их трактовки рассмотрим проблемы композиции политэкономии, не претендуя на системообразующую структурность, что может быть только результатом усилий многих исследователей.

Выявление композиции политэкономии предполагает определенное понимание экономического строя общества. В связи с этим уточним и такой аспект практики. Ранее экономика рассматривалась

как процесс вытеснения прогрессивными укладами всех предшествующих. На самом же деле новые уклады обычно не уничтожают своих предшественников, а надстраиваются над ними и постепенно их подчиняют своему влиянию. В результате этого экономический строй общества представляет совокупность многих укладов – «смешанную экономику». Современная экономическая практика включает в себя фактически все исторически известные экономические уклады, не сводясь только к новейшим из них. Многоукладность экономики закономерна и детерминирует методы ее объяснения.



Стадийный подход состоит в рассмотрении проблем определенных стадий развития экономики, например, переходных процессов. Формационный подход последовательно и обособленно показывает содержание основных экономических формаций как последовательных стадий развития цивилизации. Советские учебные пособия характеризовались таким подходом. Соответственно были представлены учебные пособия по основным формациям. Преодоление этого подхода предполагает разработку одной универсальной теории экономики (политэкономии в широком смысле слова), которая одновременно отобразит «все промежуточные стадии цивилизации» [79,Т.39,с.344]. Эти и другие недостатки формационной концепции породили необходимость цивилизационного объяснения экономики всех формаций.

Цивилизационный подход означает одновременное системное объяснение всех существующих укладов, проявляющих формационные ступени развития общества. Он требует уточнения самой сути понятия «цивилизация» и обособления локальных и глобальной цивилизации. А.Д. Тойнби показал существование десятков локальных цивилизаций на земном шаре в прошлом [136, с.80]. Имеется много их и сейчас. Такой подход конкретнее формационного, но он, однако, не позволяет выявить главные тенденции общественного развития, не является эволюционным. Имеется много версий трактовки ступеней развития таких цивилизаций.

Цивилизационный подход означает одновременное системное объяснение всех существующих укладов, проявляющих формационные ступени развития общества. Он требует уточнения самой сути понятия «цивилизация» и обособления локальных и глобальной цивилизации. А.Д. Тойнби показал существование десятков локальных цивилизаций на земном шаре в прошлом [136, с.80]. Имеется много их и сейчас. Такой подход конкретнее формационного, но он, однако, не позволяет выявить главные тенденции общественного развития, не является эволюционным. Имеется много версий трактовки ступеней развития таких цивилизаций.

<u>Первая версия</u>	<u>Вторая версия</u>
индустриальная	информационная
производящая	индустриальная
присваивающая	аграрная

Другой подход признает глобальную цивилизацию более общей по сравнению с формационным подходом и высшей формой культуры.

*Культура → цивилизация → формация*

Культура общества в своем развитии прошла разные уровни: дикость, варварство, цивилизация. Цивилизация представлена пятью основными общественно-экономическими формациями. Последние характеризуются определенным единством производительных сил и общения людей. В каждой реальной формации сосуществуют пережитки прежних формаций – уклады.

Цивилизационный подход к изучению экономики показывает общее у экономики всех стран мира на современном этапе развития общества. Он отражает историю и перспективу экономики.



Одной из проблем композиции ФТЭ является противоречие между однопорядковостью и иерархичностью ее структуры. Дидактически доступнее линейная

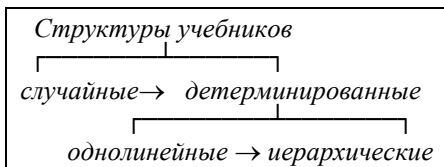
структура, но она слишком огрубляет трактовку экономики. В связи с этим развивается двойственность структуры текстов, возникает композиция в композиции. Ее можно осознать с помощью работы Э. Долана, в «содержании» которой указаны только главы, а в тексте даны и части [41]. Нечто аналогичное приходится делать и в предлагаемой работе. Общая структура в содержании – однопорядковые разделы, которые показывают экономические феномены в последовательности их возникновения от простого к сложному. В то же время для того, чтобы не потерять информацию при системном объяснении экономики, в тексте даны в соответствующих местах иерархические модели, которые показывают более содержательно соотношение главных элементов экономической системы общества. Для тех, кто осознал необходимость развития интеллекта с помощью экономических знаний с целью уметь анализировать хозяйственную

практику, можно посоветовать выявить самостоятельно соотношение рассматриваемых явлений, указанных в схемах.

ФТЭ – обобщение монографических работ по основным вопросам экономики. В ней преодолены в некоторой мере субъективные мнения авторов. В то же время многие авторские тексты представляют субъективную трактовку экономических явлений. Взаимодействие этих трех иерархических уровней знаний (учебные пособия, монографии, авторские тексты) – основа для развития каждого из них. И все они имеют значение при обучении экономике. В то же время главное значение имеет собственно ФТЭ. Она также может быть представлена системой курсов.

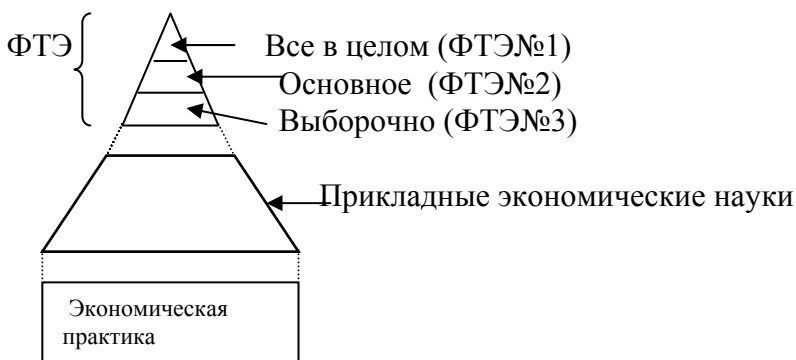
При поиске композиции ФТЭ следует воспользоваться достижениями всех наук, прежде всего, биологии, зоологии, ботаники, химии. Даже школьные учебники этих наук демонстрируют строгую композиционность изложения.

Н.И. Зибер содержательно проанализировал проблемы композиции экономической теории до XX века. На основе его подхода выделим такие типы пособий.



Первые экономические работы не имели строго определенной структуры. Детерминированная структура появляется после А. Смита. Последующее развитие привело к формированию иерархических структур, когда об

одном и том же говорят неоднократно и в то же время нет простого дублирования знаний. Рассматривая такую композицию в качестве идеала, предлагаем следующую версию, состоящую из трех курсов ФТЭ. Первый из них назовем «Экономический строй общества» (ФТЭ №1), второй – «Экономическая система общества» (ФТЭ №2) и третий – «Актуальные проблемы экономики» (ФТЭ №3).

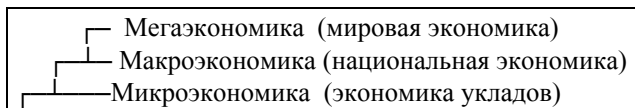


Последующие курсы не могут быть простым повторением предыдущих, они должны давать более полное, содержательное объяснение экономики. Вводный курс систематически в самом общем виде объясняет явления экономики на основе их генезиса. Второй курс более конкретно показывает их как факторы функционирования экономики в целом. Третий курс дает избранные проблемы экономического развития и иллюстрирует относительность первых двух курсов.

Становление системы экономического образования состоит в создании практики обучения экономике до школы, в течение всего школьного обучения и на всех курсах высшей школы. Для этого необходимо расширить современную практику двухуровневого изучения экономики в институтах: с помощью политэкономии и отраслевых экономик. Необходимо ввести и более конкретные уровни экономического образования инженеров с помощью специальных, функциональных экономических наук – маркетинга, менеджмента и т.д. Эта тенденция развития экономического образования предполагает более строгое определение функций и содержания каждой экономической дисциплины.

### Экономический строй общества

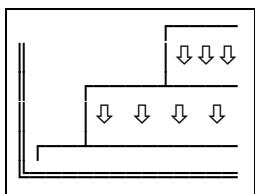
Исходным моментом системного познания экономики может быть генетическое объяснение ее явлений от простого к сложному. Генетический «срез» ФТЭ объясняет существующие явления в порядке их возникновения.



Обычно микроэкономикой называют конкретно-

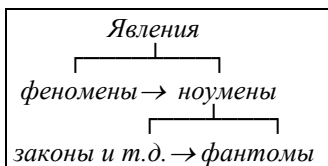
экономические явления или основные экономические уклады, или «частные хозяйства», по Н. Зиберу. По Хайману, микроэкономика – наука о принятии решений [150,Т.1,с.2]. Здесь микроэкономикой названа система экономических категорий, которая отражает феномены экономического строя и его развитие от простого к сложному, что одновременно показывает прошлое, настоящее и основы будущего его состояния всех стран мира (прил. 2).

Последовательное раскрытие названных типов материальных отношений показывает историю их возникновения. Она ограничена ввиду отсутствия возможности показать модификацию каждого из них под воздействием более сложных укладов, которые становятся системообразующим фактором экономики. Воздействие последних можно показать только после их собственного объяснения. Преодоление недостатков простого историзма предполагает показ модификации предшествующих отношений последующими (на схеме воздействия показаны стрелками). Системная трактовка предполагает сложную иерархическую структуру текста, которую трудно реализовать и понять.



Зная об этой ограниченности простого исторического объяснения и нереальности системного (в строгом значении слова) текста, остановимся на позитивном изложении каждого из укладов на основе движения от простого к сложному. Недостатки такого текста восполняются в некоторой мере конкретным анализом экономических процессов во втором курсе.

Чувственно воспринимаемые явления экономики называют феноменами, например, деньги. Феноменами, порой, называют необыкновенные явления. Постигаемые умом явления называют ноуменами – это, обычно, законы, тенденции, тренды, которые не



существуют в чистом виде, а проявляются посредством многих иных конкретных явлений. Например, нет человека вообще, а есть конкретные люди. Аналогично – законы экономики. Порождаемые умом ноумены (надуманное,

призраки; фантазии, фетиши, «идейные утехи» и т.п.) – фантомы (призраки) (или “фикции без фантазии” [79,Т.26,Ч.3,с.47]). Обычно это предельные идеализации рационального познания экономики,

например, совершенная конкуренция, абсолютная эластичность. К фантомам экономики можно отнести и ложные идеи, заблуждения, иллюзии, мистические, религиозные и т.п. видения экономики, которые развивают исследователи. Их называют также фикциями, мифами и т.п. Термин «фантом» в таком смысле использовали в начале XX века [131, с. 96]. Феноменальный анализ сводится к объяснению основных категорий, которые обычно легко познаются как эмпирические явления экономики. Ноуменальный синтез предполагает теоретическое объяснение законов (тенденций, трендов) развития соответствующих явлений экономики. Фантомные явления – проблемы, которые показывают относительность познания практики, ошибочные её трактовки, противоборство мнений и т.п. Последние – содержание проблемного курса. Такой курс нужен к каждой версии учебника, но к данному курсу он не составлен.

На основе анализа микроэкономики следует раскрыть макроэкономику, которая характеризует экономику страны в целом. Затем следует объяснить экономику мира в целом – мегаэкономику.

### **Экономическая система общества**

Характеристика элементов экономического строя делает возможным более конкретный анализ важнейших явлений экономики на основе движения от общего к частному. В его основе лежит рассмотрение развития от общего к частному главных элементов экономики. В предлагаемой читателю книге этот курс включает последовательность узловых вопросов экономической системы общества: примат производства, движущие силы экономического развития, вещественные факторы, материальные отношения, занятость, планомерность, менеджмент, планирование, микромаркет и пострынок, финансы, ценообразование, прибыль, доходы, оценка труда.

### **Актуальные проблемы экономики**

Третий раздел ФТЭ состоит в выборочной, исследовательской, проблемной трактовке главных вопросов экономики в соответствующий момент ее развития. Его необходимость определяется дидактической системой экономического образования: показать ограниченность предшествующих трактовок, обилие проблем и направлений их разрешения. В таком случае надо в него включать обзор концепций по изучаемой проблеме, различие идеологии, политики и практики и т.п. Естественно, что все это – субъективные мнения авторов, обоснованность которых соответствует их интеллектуальным способностям.

Проблемный курс – основа элективного (факультативного) изучения студентами экономики. Можно предложить такое изучение всех элементов экономики. Условием успешности этого уровня обучения являются личные интересы педагога как исследователя и способность предложить им оригинальные трактовки актуальных проблем экономики. Одновременно такие занятия продуктивны при наличии опубликованных работ по соответствующим аспектам экономики. Имеется много работ, которые могут быть основой такого изучения студентами экономики. Затруднения возникают в связи с отсутствием в учебных планах возможностей для этого, малодоступностью этих работ, поскольку они опубликованы не как учебные пособия, и, кроме того, нет их достаточного числа в учебных библиотеках. Для каждого проблемного курса нужен свой учебно-методический комплекс, в том числе и учебник. Автор может предложить ряд собственных разработок для выбора студентами тем: философия, интеллектика как методология ФТЭ, материальные производительные силы общества (или общая теория техники), общая теория денег, экспертиза труда, соревнование и критика как метод менеджмента и некоторые другие [см. 20-24]. Для слабо успевающих студентов вместо проблемного курса предпочтительнее организовать повторный курс. По спецкурсам лучше не читать лекций, а вести их обсуждение на основе книг или, наоборот, ограничиться только лекциями.

### **Дидактика экономики**

Экономика – наука о хозяйственной, экономической практике, а философия дает ключ к ней – методологию, гносеологию как условие теоретизации экономической науки. Важна и педагогика для разработки курса и усвоения на его основе экономической практики.

Экономисты, чаще всего, игнорируют педагогику, в том числе дидактику. Они обучают посредством копирования своих учителей. В предшествующий период это было допустимо, а сейчас стало камнем преткновения экономического всеобуча. Необходимы специальные исследования педагогики политэкономии, ее дидактики.

Пропедевтичность изучения экономики предполагает выделение, по крайней мере, трех уровней: для школьников (колледжей и т.п.), популярный (для всего населения) и, скажем, фундаментальный, для вузов. Главное же – все они должны учить не только экономике, но и мышлению.



Длительные поиски методологических основ экономического образования всего лишь дважды привели к встрече с понятием «техника мышления». О ней писали в одно время (но в разных условиях) А. Грамши в “Тюремных тетрадах” и Д.М. Кейнс. Прежде всего, экономической науке препятствует господствующее как метод умствования соображение вместо мышления. На этой основе экономическая наука не решит стоящие перед ней проблемы. Экономическая наука зависит от освоения техники мышления и, в свою очередь, может способствовать ее становлению. Для этого она должна развивать интеллект обучаемых – учить их мыслить. Достижение данной цели в процессе экономического образования предполагает наличие особых учебных пособий.

В отличие от монографий учебные пособия должны базироваться на дидактике. Они должны ориентироваться на строго определенные

Школы	Цели
способностей	→ мышление
эрудиции	→ знания
труда	→ инструкции

цели обучения в соответствии с главными типами школ.

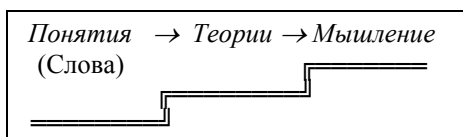
Современные тенденции развития общества, в том числе информатизация, пред-

полагают переход к школе способностей, прежде всего интеллектуальных, – развитию естественного и искусственного интеллекта – способность философствовать, мыслить самостоятельно. В соответствии с этим ФТЭ ориентирована, главным образом, на развитие интеллекта, естественным следствием чего только и может быть качественный рост экономической эрудиции. Дидактизм текста проявляется в его композиционности и в применении различного рода схем. Учебник – гипертекст, в котором в единстве использованы вербальные, графические и математические способы выражения идей. Графические модели служат средством детерминации вербального изложения. Каждая категория текста более содержательно объясняется в прикладных дисциплинах. Недостатки гипертекстов вытекают из того, что логика и диалектика не стали нормой мышления экономистов. Все это отражает становление кибернетического метода мышления.

Для развития мышления в тексте необходимо акцентировать интеллектуальные, прежде всего, логические и диалектические, соотношения между словами, что легко достигается посредством моделей. Нужны не просто схемы, как недетерминированные графические образы, а специально разработанные графические модели. Выявление этой практики отображения наукой объектов, обобщение ее,

специальная трактовка позволяют донести до обучаемых смысл графиков, обеспечивающий реализацию принципа педагогики – «учить многому немногими словами». Конечно, это объект не ФТЭ, а интеллектники. Исходя из этих обстоятельств, данное пособие включает в себя много графиков, но значительно меньше того, что следовало бы дать. К сожалению, традиционно образованные авторы экономических наук настроены против схематизма, не видя в них средства развития способности мыслить.

Графические модели труднее и для обучаемых. Овладев грамотностью в начальной школе, студент способен читать обычный текст, даже не понимая его. Графическое же выражение идей требует специальной подготовки, которой в школах пока не дают, а поэтому такие тексты оказываются трудными для студентов. Применение графиков предполагает опережающее объяснение их роли для развития интеллекта, их систематику (прил. 1).



Отметим здесь необходимость различать три уровня познания вообще, в том числе экономики, или чему экономисты должны учить. Знание

слов – первый, концептуальный уровень познания экономики. Его обеспечивают обычно с помощью словарей, справочников, энциклопедий. Более развитый уровень познания возможен при теоретическом объяснении экономики с помощью опережающе познанных понятий. В таком случае отображаются взаимные соотношения слов с помощью интеллектуальных приемов (правил мышления). Высшим уровнем познания объектов можно считать знание правил системного моделирования объектов с помощью слов, графиков, математики. Только в таком случае обучаемый адекватно поймет теоретическое умозрение объекта и приобретет способность самостоятельно аналогично мыслить. Мышлению необходимо учить до обучения экономике. В то же время познание экономики должно внести определенный вклад в развитие интеллекта обучаемых – сегодня, прежде всего, обучение экономике требует обучения мышлению и может стать главным фактором и средством его осуществления. Только в таком случае может быть реализован педагогический принцип «учить многому немногими словами».

Обучение экономике должно обеспечивать не только развитие экономической эрудиции и интеллектуальных способностей. Оно, как и все остальные учебные дисциплины, призвано обеспечивать их

социализацию – емкость и гибкость памяти, воспитание всех нужных обществу психических черт людей: усидчивости, внимательности, грамотности или, в целом, приучать их к труду.

В экономикс обилие аббревиатур. Они, естественно, основаны на английском языке. Нерационально их сохранение при переводе учебной литературы на русский язык, как и их использование в написанных отечественными авторами пособиях, по крайней мере, в учебных пособиях для начального изучения экономики при сокращенных объемах отводимого учебного времени. В связи с этим необходимо обрабатывать русские аббревиатуры для соответствующих экономических категорий.

Приводимые в тексте схемы не всегда адекватно объяснены. Иногда они даны в качестве проблем.

В 80-е годы XX века была предпринята попытка разработки учебно-методических комплексов по всем дисциплинам. Принятое решение не было обеспечено методически и организационно, а поэтому было дискредитировано. В то же время идея своевременна: осмыслить передовой опыт обучения, обобщить достижения и сделать все это стандартом обучения. По этому направлению идет формирование современной школы снизу доверху. Развитие практики обучения во всем мире показывает актуальность тенденции по созданию дидактических систем в качестве основ аттестации и аккредитации вузов, сопоставления сертификатов, дипломов специалистов с высшим образованием. Без этого не может быть приостановлено падение уровня знаний экономики. Изучение технологии обучения предполагает выявление и системную трактовку всех элементов дидактики ФТЭ. Назовем основные из них, используемые педагогами:

- \* учебные пособия, руководства и т.п.;
- \* словарь экономических категорий;
- \* бумажные тесты для самопроверки;
- \* компьютерное тестирование;
- \* наглядные пособия (опорные сигналы) студентам;
- \* задачки, сборники, упражнения;
- \* учебные коллекции реальных объектов;
- \* хрестоматии, антологии, первоисточники;
- \* история экономической мысли;
- \* история народного хозяйства;
- \* методика учебного телевидения и комплект наглядных пособий к нему;
- компьютерные, видео- и киноматериалы по курсу;

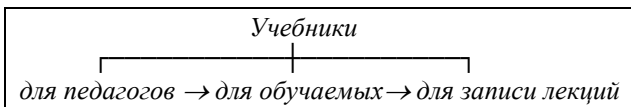
- рекомендательные списки литературы для самостоятельного изучения обучаемых;
- методические пособия педагогам, в том числе для лекций; деловые игры;
- наглядные пособия для совместных занятий.

### Эвристические возможности устного объяснения

Учитель – организатор учебного процесса. Он выполняет свои функции в меру становления общественного порядка в стране, который порождает мотивы обучаемых к усердному занятию. Устное объяснение обладает особой эвристической силой при формировании мировоззрения. В то же время значение устного объяснения исторически падает. Учитель давно перестал быть единственным источником сведений, и сейчас его информационная функция близка к нулю. Его собственное объяснение все больше сводится к консультированию обучаемых. Учитель все более превращается в менеджера учебного процесса, ориентированного на единство развития духовности, эрудиции и интеллекта. Его главное назначение – приучать к интеллектуальному труду.

### Учебные пособия

Ставя педагога в центр учебного процесса, не следует игнорировать учебные пособия. Без учебников нельзя обучить требующемуся уровню знаний экономики. Обучение предполагает многократное



восприятие одного и того же материала, что призваны обеспечить

учебники. Системный курс является определяющим по многим причинам. Учебник должен стать основой самообучения студентов. Он может быть обособленным пособием, но рациональнее его составить в единстве со всеми остальными элементами учебно-методического комплекса. Желательно иметь несколько версий учебников для выбора обучаемыми. Субъективность учебников в условиях монополизма авторов может быть преодолена их многообразием. Важную роль в этом деле выполняет все множество письменных источников об экономике, в том числе в средствах массовой информации. При изучении лучше прочитать 10 разных учебников по одному разу, чем 10 раз один учебник. При этом очень важно подбирать учебники, которые соответствуют уровню овладения экономической наукой. Опасно пользоваться теми учебниками, которые ориентированы на исследовательскую трактовку экономики.

Последние рациональны только для обучения профессионалов экономики.

### Словарь экономических категорий

С прошлого века многие экономисты указывают на неопределенность экономических категорий, как на очень «распространенное зло». Это следует считать проявлением оценки слов в познании, присущей науке с древности. В связи с этим необходимо уделять особое внимание изучению словарного состава, лексики и т.п. в качестве элемента экономического образования. В настоящее время издано много экономических словарей, которые могут быть использованы как основа для концептуального познания экономики. Многие учебные пособия включают в себя словари основных терминов.

Длительные поиски категориального состава экономических наук позволяют утверждать следующее: для современного обучения экономике в рамках ФТЭ необходимо обеспечить должное знание примерно 1000 категорий. Из них, до вуза, обучаемые усвоили пассивно примерно 40%. Для отбора этих категорий необходимо изучить все экономические категории. Эта работа не может считаться законченной, она постоянна при составлении тезауруса гуманитарных наук, профессий.

### Бумажные тестовые карточки

Малопродуктивны простые перечни слов с назиданием студентам по их усвоению. Существуют иные возможности усвоения категориального аппарата экономических наук – тесты. Разработанная тестология позволяет отобрать наиболее плодотворный тип тестов – категориальные тесты соответствия. Подготовленный словарь превращается в систему бумажных тестовых заданий. На каждом листе дают 20 определений и 25 категорий, между которыми следует указать соответствие на специальной контрольной карточке. Проверка происходит с помощью бумажного эталона. Длительные эксперименты подтверждают эффективность этого методического приема. Для 1000 категорий необходимо иметь 50 бумажных тестовых карточек. Вторая версия этих тестов представляет банк тестов простой выборки: к определению даны пять категорий. Этот тест используют для тренинга студентов.

### Компьютерный категориальный контроль

Подготовленный программный продукт (система управления базой данных или СУБД-3 и 4 в соавторстве с В.И. Омельчишиным и затем К.А. Рязанкиным) позволяет легко вводить словарь в качестве базы данных, которую компьютер предьявляет разными способами

по заранее установленному объему выборки. СУБД-3 и 4 действуют в среде Виндоус. Используются следующие типы заданий: подмена определений к категориям, что студент должен выявить; предложение к определению ряда категорий, из которых студент должен выбрать соответствующую категорию; обратное соотнесение определений одной категории. Используется также тест соответствия, когда определенной группе определений соответствует группа категорий.

Компьютерный сидиром с СУБД можно купить: тел.182-01-58; 183-93-01; или 121-72-75
---

В СУБД-4 также тест – к определению напечатать категорию. Эти тесты легче, чем некоторые типы бумажных версий тестов по тем

же категориям. Необходимо использовать все известные компьютерные версии тестирования и обучения в меру их доступности и возможности.

### Наглядные пособия студентам

Студентам надо предоставлять пособия, в которых были бы логико-диалектические модели, сориты, кладограммы, графики, статистические данные, а также юмор и сатира по теме, опорные сигналы по основным темам. Необходимо разработать компьютерные, видео- и киноматериалы, которые иллюстрировали бы предлагаемую концепцию ФТЭ.

### Задачники, сборники, упражнения

Их разрабатывают традиционно. Они должны соответствовать концепциям, изложенным в учебниках.

### Учебные коллекции реальных объектов

Необходимо специально готовить учебные коллекции реальных объектов, которые облегчают познание экономики. Они могут быть разрозненными объектами или планшетами. Автор составил коллекцию бонов, монет, рисунков и т.п. (примерно 1000 элементов) по теме «Деньги» и издал на этой основе учебное пособие [21].

### Хрестоматии, антологии, первоисточники

Хрестоматиями можно считать книги с цитатами по всем темам. Они нужны и в будущем. Антологии представляют специально подготовленные пособия, содержащие расширенные материалы по темам. Нужны и первоисточники, скажем, серия «Экономическое наследие».

### Истории мысли и истории экономики

Имеется много их вариантов. Они ориентированы на профессиональное обучение экономистов. Нужны популярные их версии для обучения технических специалистов. Авторская версия пособия [23].

### Методики для педагогов

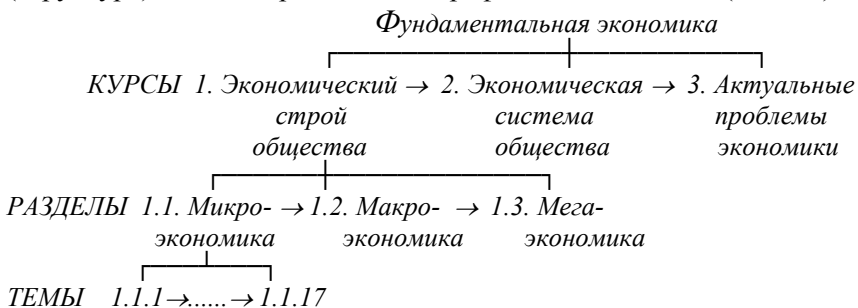
По всем основным направлениям обучения необходимо составлять и постоянно обновлять методики (технологии обучения в конкретных условиях), которые показывали бы передовой опыт обучения и были бы основой для совершенствования учебного процесса, вывода его на уровень стандартов. Назрела необходимость решения и иных проблем организации экономического образования, например, создание внешних, объективных, тестовых центров по контролю за уровнем овладения экономическими знаниями.

# **1. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СТРОЙ ОБЩЕСТВА**

**Феномены, ноумены и  
фантомы экономики**



Политическая экономия – фундаментальная теория экономики прошлого, настоящего и будущего всех стран мира. Ее композиция (структура) в целом представлена графической моделью (схемой):



Данная композиция курса построена в целом на рассмотрении развития от простого к сложному основных явлений экономики.

## 1.1. МИКРОЭКОНОМИКА

Микроэкономика рассматривает от простого к сложному возрождение (становление и существование) и вырождение главных форм материальных отношений, экономических укладов во всех странах мира, отдельных форм хозяйственных предприятий и т.п. Их состав и структура свидетельствуют об уровне развития экономики конкретных стран, ее роли в мировой экономике (прил. 2).

Композиция микроэкономики открывается первым разделом, который отражает общие моменты материальных отношений для всех типов природопользования, не проявляющихся практически в чистом виде, помимо остальных. Все формы природопользования группируются в четыре сферы (обозначаемые буквами), и каждая из них рассмотрена дважды: сначала *аналитически* как эмпирически познаваемые феномены – категории экономики и второй раз *синтетически* как мысленно постигаемые ноумены – законы, тенденции, тренды соответствующего сектора экономики.

### 1.1.1. АТРИБУТ ЖИЗНИ

Биология объясняет природопользование живых существ. Социология конкретизирует этот аспект жизни людей. Экономика

исходит из идей названных наук, обособляя единство следующих элементов природопользования людей:

ПОТРЕБНОСТИ → БЛАГА → ПОЛЕЗНОСТИ → ПОТРЕБЛЕНИЕ.

**ПОТРЕБНОСТИ** – конечный, внутренний мотив активности людей. Исследователи XIX века присвоили право на провозглашение «утилитарной революции» (революции в познании потребностей и благ в качестве экономического фактора). Зная об этом, следует помнить о том, что эти вопросы интересовали еще древних греков.

Принцип «познай себя» требовал изучения потребностей людей, их желаний, мотивов, страстей и т.п. И многие исследователи, философы с древности посвятили этому свои усилия.

У Платона имеется много важных положений о роли потребностей в жизни людей. Он подчеркивал, что «все люди подчиняются наслаждениям», а наслаждение – «это невольное побуждение» в жизни людей [105,Т.4,с.576]. Платон трактовал потребности как силу, которая создает совместные поселения людей, их обитание общества, общество, государство [105,Т.3,с.130]. Имеются основания говорить и о попытках упорядочения им потребностей, вожделений, наслаждений [105,Т.4,с.573]. Он называет главные формы экономических потребностей: питание, одежду, жилье. Много по этому вопросу написано Ксенофонтом и Аристотелем. Особо отметим идею Ксенофонта о потребности нормальных людей в труде [61.с.212]. Обычно античные авторы анализировали наслаждения и делили их на вредные и полезные. Последние называли благом. Совокупность частных наслаждений в прошлом, настоящем и будущем считали счастьем [см. 38, с.119]. Лукреций в поэме «О природе» называл потребность движущей силой развития [см. 138,с.334].

Р. Декарт упорядочивал трактовку потребностей на уровне своего времени. Т. Гоббс называл общие с животными чувственные страсти: голод, жажда, похоть, гнев. «Природные потребности людей, – писал Дидро, – делают их зависимыми друг от друга, а разнообразие дарований, способствующее их взаимной помощи, связывает и объединяет их» [146, с.36]. «... Человеческая деятельность направляется удовольствиями» [117, с.51]. И. Бентама (1748-1832 гг.) признают обычно родоначальником утилитаризма.

Гуманизм не исключает удовольствий, а учитывает важность мудрости, знания, счастья людей в качестве мотивов их поведения.

«Ближайшее рассмотрение истории, – писал Гегель, – убеждает нас в том, что действия людей вытекают из их потребностей, их страстей, их интересов, и лишь они играют главную роль» [27,с.20].

Фурье трактовал человеческие потребности (страсти) как проявление господствующего в мире общего закона тяготения. Социальным миром правит притяжение по страсти, а поэтому их необходимо раскрыть, описать, упорядочить, гармонизировать в качестве основы общества. «Как бы то ни было, – писал П.Ж. Прудон, – человек разделяет общую участь животных: он должен есть, т.е. потреблять, говоря экономически» [110, с. 204].

Показывая роль труда в процессе превращения обезьяны в человека, Ф. Энгельс объяснял действия людей, исходя из их потребностей [79,Т.20,с.493]. «Никто не может сделать что-нибудь, не делая этого вместе с тем ради какой-либо из своих потребностей» [79,Т.3,с.245]. Ф. Энгельс поставил также проблему объяснения того, как потребности людей отражаются в их головах, осознаются в качестве интересов, какую роль в этом выполняют мышление и материальные отношения людей. Тем самым потребности понимаются в качестве исходного, начала теоретического объяснения экономики. Имеется достаточно авторитетных мнений прошлых и современных исследователей, которые могут служить основанием для трактовки потребностей в качестве исходного, отправного начала объяснения экономического строя общества, того факта, что потребности людей, их природа и способ удовлетворения связывают их друг с другом [см. там же, с. 439]. «Подлинной наукой этой теории полезности является политическая экономия ...» [там же, с.409].

Менгер попытался дать теорию потребностей. «... Человек со своими потребностями и своей властью над средствами удовлетворения последних составляет исходный и конечный пункт всякого человеческого хозяйства» [84,с.89]. Аналогично писал В. Зомбарт: «Исходным пунктом всей хозяйственной деятельности является потребность человека, т.е. его естественная нужда во благах» [51,Т.1,кн.1,с.43]. Люди – «рабы» своих потребностей. Человека определяют и насилуют его потребности, т.е. собственная его природа – совокупность потребностей и влечений [см. 79,Т.46,Ч.1, с. 192]. Монографии о потребностях дают содержательно многое по данному вопросу [см., в частности, 140].

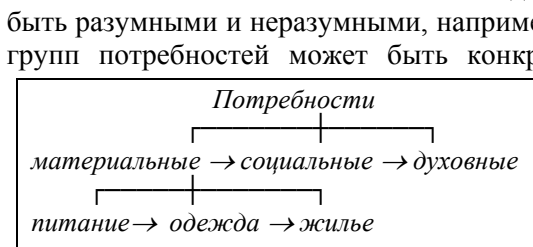
Потребности – основа жизни. Но это не свидетельствует о том, что смысл жизни людей сводится к потребностям. Многие люди живут не ради потребления, а потребляют ради жизни. Такую идею высказывал и Телет. В частности, он писал, «удовольствие не является целью жизни». И далее: «Поэтому я не понимаю, как можно прожить счастливую жизнь, если считать счастьем одни удовольствия,

... Если бы счастье в жизни следовало определять по обилию в ней удовольствий, тогда, как утверждает Кратет, вообще не было бы счастливых» [2, с 196-197]. В новое время Б. Спиноза называл рабством жизнь ради удовольствия, что составляет сущность потребительства.

Потребности – все необходимое для жизни людей, атрибут (неотъемлемое свойство) жизни. Понимание потребностей зависит от изучения всего того, что нужно людям. В повседневной жизни люди стихийно осмысливают многие потребности. Теория потребностей призвана показать систему основных их форм.



Естественные (физиологические) потребности (надобности) существуют стихийно. Иные потребности – результат общественной жизни, воспитания. В зависимости от воспитания людей их потребности могут быть разумными и неразумными, например, курение. Каждая из этих групп потребностей может быть конкретизирована. Социальные (моральные) потребности: семья, друзья, общество, а духовные – самообразование, эстетическое восприятие мира, нравственность и т.д.

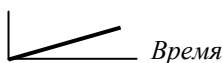


вещность и т.д.

Насущными потребностями называют потребности первой необходимости. К комфортным потребностям относят учебу, спорт, туризм и т.п. К роскоши относят более развитые формы потребностей.

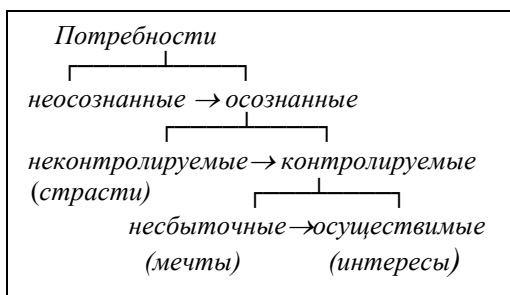
По мере общественного развития растут потребности людей. Этот факт обобщен наукой в качестве фундаментального экономического закона «возвышения потребностей».

*Потребности*



Рассматривают и иные аспекты потребностей: жесткие и эластичные, обычные и модные, постоянные и меняющиеся, уменьшающиеся и растущие и т.п. Потребность в кислороде является жесткой – без ее удовлетворения нет жизни. Большинство же потребностей эластичны, и могут удовлетворяться в различной мере и даже совсем не удовлетворяться.

Потребности часто зависят от вкусов, о которых, как говорят,

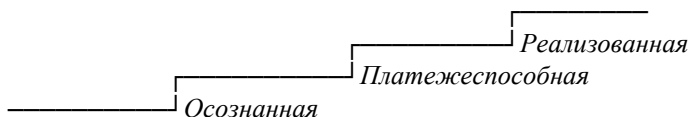


«не спорят». Вкусы могут быть постоянными и изменяющимися в разных направлениях. Чрезмерное потребление «растягивает желудок» и, тем самым, ведет к росту потребности. Целенаправленное развитие вкусов

требует больших затрат труда, как и борьба с вредными привычками, возникшими от бездумья (курение, наркотики, выпивка и т.п.).

Потребности людей определяют их жизнь. Они возникают из отношений людей к условиям жизни. Разные условия жизни и среды диктуют те или иные потребности, их структуру или разный смысл жизни. В меру их осознания они становятся интересами, а в меру обеспечения их платежеспособностью – спросом. Средством их реализации служат сделки (транзакции):

*потребность → интерес → спрос → сделка.*



Многообразны идеологические подходы к роли потребностей в жизни людей. Гедонизм ставит на первое место животные потребности людей (примат плоти), а платонизм (другая крайность) – духовные (примат духа). Философская школа киников, бывшая популярной 2000 лет назад, проповедовала опрощение, преодоление страстей как средство стать независимым от общества. Особенно прославился этим Диоген. Нечто аналогичное было присуще философии стоицизма и эпикурейства, а потом и религиозным движениям (францисканство и др.).

Утилитаризм (потребительство) преувеличивает значение материальных потребностей по сравнению с духовными. Потребительское общество имеет свои законы развития [см. 79, Т.42, с.128-134]

**БЛАГА.** Существуют два подхода при обозначении средств удовлетворения потребностей. Последние называют или «полезностями», или «благами». Эти слова можно считать синонимами, но при более строгом объяснении они оказываются именами (названиями) разных понятий. Можно привести различные аргументы в пользу каждого из существующих употреблений этих терминов. Следует

согласиться с Платоном о существовании таких благ, которые не полезны. «Благо вообще есть нечто, приносящее пользу, в частности же сама польза или то, что с нею едино» [38,с.275]. Платоновская школа давала следующее определение: «Благо – то, что существует ради него самого» [71,Т.4,с.618].

Наука уделяет много внимания благам. Этика сформировалась в определенной мере как наука о благах, что можно видеть у Платона, в систематике наук Ф. Бэкона и даже в современных ее изложениях. Исторически первые рассуждения, дошедшие до наших дней по этому вопросу, находим в диалогах Платона. Древних греков интересовали вопросы этики при пользовании ресурсами жизни, а поэтому они рассуждали о них. Платон писал о благах как исходном мотиве деятельности людей. По его мнению, на идею блага «должен взирать тот, кто хочет сознательно действовать как в частной, так и в общественной жизни» [105, Т.3, с.298]. У него благами являются счастье, рассудительность, удовольствие, наслаждение, радости и др.

Платон в диалогах «Протагор» и других вел речь о благах, называя даже то, что не полезно людям и что совсем бесполезно:

«– О том ли ты говоришь, Протагор, что никому из людей не полезно, или о том, что вообще бесполезно? И подобные вещи ты называешь благом?»

– Ничуть, – сказал Протагор, – но я знаю много таких вещей и кушаний, и напитков, и снадобий, и еще тысячу предметов, – из которых одни бесполезны людям, другие полезны. А кое-что из того, что людям ни полезно, ни вредно, полезно лошадям, другое полезно только быкам, третье – собакам, четвертое – ни тем, ни другим, зато полезно деревьям. Да и там одна и та же вещь для корней хороша, а для ветвей плоха, как, например, навоз: для всех растений, если обложить им корни, он хорош, а попробуй накидать его на побеги и молодые отростки – и он все погубит; оливковое масло для всех растений вещь самая вредная, да и волосам животных оно величайший враг, а для волос человека, да и для всего тела оно целебно. Благо до такой степени разнообразно и многовидно, что и тут одна и та же вещь при наружном употреблении есть благо для человека, а при внутреннем – величайшее зло ...» [105,Т.1,с.445-446].

Платон считал благом и то, что не полезно: «– А не то ли есть благо, что полезно людям? – Клянусь Зевсом, – сказал Протагор, – я лично называю благо благом, даже если оно и не полезно людям» [Там же]. «... Поскольку представляется необходимым, чтобы имущество как таковое было полезным, и то, что мы называем имуществом, является неким родом полезных вещей, остается посмотреть, ради какой пользы полезно пользоваться этим полезным имуществом» [105,Т.4,с.567]. «... Одна и та же вещь бывает для одного и того

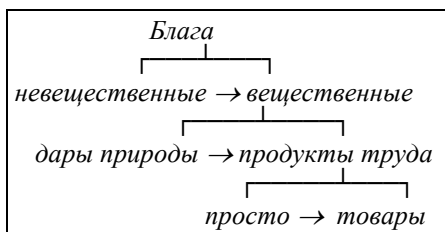
же дела в одних случаях полезной, а в других – нет» [там же, с.568].

Аристотель содержательнее рассматривал значение ресурсов в жизни людей. Благами он считал средства к жизни. Он писал о том, что нужда определяет образ жизни людей [см.: 8,Т.4,с.389]. Последующая история познания богата свидетельствами внимания общества к данному аспекту жизни людей. Многие версии экономических теорий начинаются, так или иначе, с объяснения ресурсов (или экономических благ, или факторов производства). Можно утверждать, пока проблема ресурсов не заняла достойного места в экономической науке. Особенно это видно при обсуждении актуальных проблем современной экономики, например, маркетинга, когда специалисты вынуждены определять свое понимание этих фундаментальных вопросов экономики. В то же время в экономической науке уже имеется все необходимое для теоретического объяснения всех этих аспектов жизни.

Аристотель ставил вопрос: «В каком же тогда смысле говорят «блага»? [там же, с.61]. Благо он определял «как то, к чему все стремятся» [там же, с.54].

«Филеб утверждает, что благо для всех живых существ – радость, удовольствие, наслаждение и все прочее, принадлежащее к этому роду; мы же оспариваем его, считая, что благо – не это, но разумение, мышление, память и то, что сродни с ними: правильное мнение и истинные суждения» [105,Т.3,с.7]. В «Государстве» Платон благом называл и красоту, и богатство, и телесную силу, и влиятельное родство.

Для Платона благо – это не только удовольствия. «Те, кто определяет благо как удовольствие, меньше ли исполнены заблуждений? Разве им не приходится признать, что бывают дурные удовольствия?» [там же, с.287].



Много по данному вопросу написал Дж. Локк. Блага – жизнь, свобода, телесное здоровье, отсутствие физических страданий, владение внешними вещами (земля, деньги, утварь) [см.: 71,Т.3,с.94]. Дж. Локк отмечал многообразие мнений по

данному вопросу и длительность этой дискуссии: до новой эры Варрон приводил более двухсот мнений философов о сущности высших

благ [см.: 71, Т.3, с.34]. Одновременно отмечал он и закономерные последствия использования благ: «Изобилие благ ведёт за собой волнение, пресыщение, пьянство...» [там же, с. 57]. «Государство – это общество людей, установленное единственно для сохранения и приумножения гражданских благ. Гражданскими благами я называю: жизнь, свободу, телесное здоровье и отсутствие физических страданий, владение внешними вещами, такими как земли, деньги, утварь и т.п.» [там же с. 94].

“... Одна и та же вещь в одно и то же время может быть и хорошей и дурной, равно как и безразличной. Музыка, например, хороша для меланхолика, дурна для носящего траур, а для глухого она ни хороша, ни дурна” [127, Т.1, с. 523].

Шопенгауэр называл высшими земными благами здоровье, глубокий мир сердца и совершенное спокойствие духа.

Благом (по Марксу – потребительными стоимостями [см.: 79, Т.23, с.47 и 188]) называют категорию в аристотелевском смысле слова – все, что может потенциально служить удовлетворению любых потребностей организма. В простейших случаях блага оказываются невещественными – свет, лучи солнца, услуга, общение людей. Благами называют и вещественные полезности, начиная с воздуха и воды. Те блага, которых в мире больше, чем потребность людей в них, называют свободными, а те блага, которых меньше, чем потребности в них, называют экономическими или ограниченными. Экономические блага – это факторы производства, ресурсы. Ресурсы могут быть дарами природы, но, чаще всего, они – продукт труда. В простом виде ресурсы выступают в виде полезных ископаемых, флоры, фауны, воды и других. К ресурсам относят и самих людей, когда рассматривают факторы экономического развития. Таковыми считают и финансовые средства. Экономическая деятельность обычно предполагает создание определенных запасов для обеспечения нормального хода производства. Особой формой запасов являются резервы (прил. 3).

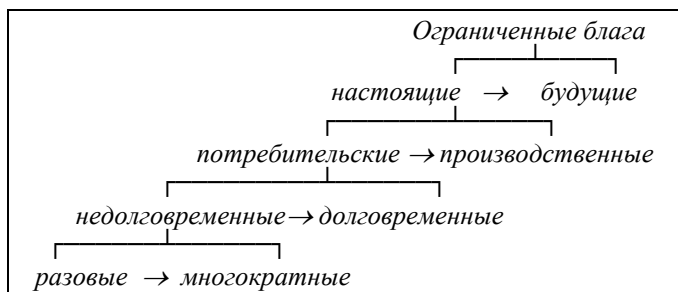
#### *Экономические блага*

редкость → ограниченность → дефицитность → дискриминация

Редкость природных веществ характеризует их распространенность в природе и обществе. Редкие предметы могут быть изобильными ввиду того, что они не нужны людям [см. 48, с.24]. Широко распространенные ресурсы могут быть ограниченными по сравнению с потребностями общества в них. В настоящее время обществу



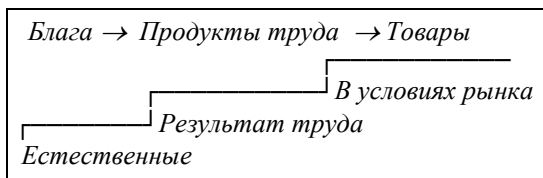
приходится задумываться даже о достаточности кислорода в воздухе для обеспечения нормальной жизни. Тем более это касается других ресурсов. Недостаточность благ стала причиной возникновения экономической науки. Ограниченность ресурсов существовала всегда. В условиях рынка она принимает форму дефицита – недостатка товаров по сравнению со спросом на них. «... Дефицит – общая проблема, с которой сталкиваются как богатые, так и бедные страны» [150,с.3]. Острота дефицита, конечно, может быть различной: кому-то не хватает хлеба, а другим – черной икры на хлеб. Дефицитом могут быть сами ресурсы, но, чаще всего, дефицитом оказывается средство для их приобретения. В общественном сознании идет борьба о том, какой дефицит гуманнее: товаров или денег? Популистские мнения, чаще всего, склонны оправдывать дефицит товаров, но рациональнее дефицит денег. Конкретный экономический анализ позволяет выяснить в каждом конкретном случае должную пропорцию между этими двумя формами дефицита. Дефицитность благ ведет к дискриминации определенных потребителей – созданию условий, при которых они не потребляют эти блага.



Люди сохраняют ресурсы. Высшей формой запасов можно считать резервы, создаваемые фирмами и странами на непредвиденные случаи – стихийные бедствия, социальные потрясения.

Будущие блага могут быть различными. Если считать интеллект благом, то обучение представляет развитие будущей способности самостоятельного мышления, скажем, умножения чисел. Остальные блага имеют значение в данный момент времени, являются настоящими. Из них выделяют косвенные или производственные блага, то есть те, которые используют для производства других благ. Остальные блага – потребительские. Из них выделяют долговременные, например, жилье, мебель, которые служат обычно многим поколениям людей. Иные блага – недолговременные, в том числе разового пользования, включая продукты питания.

Различают блага и с точки зрения их соотношения друг с другом: на взаимозаменяемые (субституты) и взаимодополняемые (комплементарные). К первым относят такие блага, которые в той или иной мере заменяют друг друга, например, масло и маргарин, сахар и конфеты. Взаимодополняемые блага предполагают наличие друг



друга, например, автомобиль и бензин. Многие блага в какой-то мере взаимодополняют друг друга и конкурируют друг с другом.

Систематизацию благ еще предстоит произвести науке.

В западной экономической мысли синонимом благ обычно считают продукты и товары. На самом деле их различие существенно.

Между потребностями и благами существует противоречие. Обычно потребности считают безграничными, а блага – ограниченными. Данное противоречие – наиболее фундаментальное в общественной жизни. Оно действует различно в зависимости от типа природопользования, способа удовлетворения потребностей. Особенно остро оно в условиях рынка:

ПОТРЕБНОСТИ ↔ БЛАГА  
(БЕЗГРАНИЧНЫЕ) (ОГРАНИЧЕННЫЕ).

Такая противоречивая трактовка потребностей и благ фантомная, т.е. является предельной идеализацией. Прежде всего, свободные блага, по определению, не ограничены. Одновременно, потребности людей ограничены, что известно с Платона и Аристотеля. Абсолютизация беспредельности потребностей всех людей обоснована апологетикой интересов тех людей, у которых возникла жажда к наживе, обогащению. Этот факт указал уже Аристотель. С искусством наживать состояния «связано представление, будто богатство и нажива не имеют предела» [8,Т.4,с.393]. «... Все занимающиеся денежными оборотами стремятся увеличить количество денег до бесконечности» [там же]. Нажива денег беспредельна, но она – удел мизерной доли населения. Большинство населения обеспечивает удовлетворение своих потребностей, которые не «беспредельны» [см. там же].

Безграничны потребности к деньгам у тех, кем овладела жажда денег, начиная со «скупых рыцарей». Общество, в котором такая жажда овладеет всеми, погибнет сразу же. Ближе к истине следующее положение С.Ю. Витте: «Потребности людей представляют

двойкий характер: они ограничены в объеме и не ограничены в числе» [18, с.46].

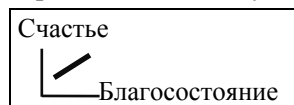
Ограниченность основных благ является причиной необходимости их распределения, изучения поведения людей при выборе ими тех или иных благ, что и становится объектом экономической науки (причиной ее возникновения):

*ограниченность* → *необходимость* → *поведение* → *экономическая*  
*благ* *их распределения* *людей при* *наука.*  
*их выборе*

Уровень обеспечения благами определяет уровень счастья человека. Бедность, нищета свидетельствуют о недостатке благ. Их достаток – благосостояние порождает богатство, а в условиях рынка богатство приобретает форму капитала:

*благосостояние* → *богатство* → *капитал.*

По мере общественного прогресса общество раскрывает многообразные способы употребления благ [см. 79, т.23, с.43-44].



**ПОЛЕЗНОСТИ.** Слово «полезности» – омоним. Существуют две основные трактовки смысла данного слова: объективная и субъективная.

Объективная концепция отождествляет блага и полезности: не может быть блага вне полезности. Эта концепция высказана «первым экономистом общества» – Ксенофонтом. У каждого блага имеется много полезностей. Открытие специфических полезностей благ есть результат исторического развития общества. Благо есть полезность, и остается неизменным в процессе потребления. Например, уголь представляет топливо определенного качества, которое сохраняется неизменным во всех своих частях. Его качество измеряют теплоспособностью, калорийностью. Предполагается, что уголь может быть использован для различных целей: не только как топливо, но и как сырье для химической промышленности. Его можно использовать и во вред каким-то потребностям, если его бросить, скажем, в пищу.

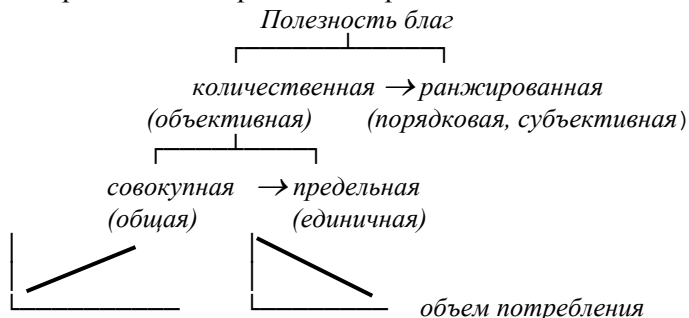
Субъективная концепция смысла слова рассматривает благо как объективное потенциальное явление, а полезность – субъективное, с точки зрения его потребления, как удовольствие. В таком случае благо само по себе бесполезно. Полезность блага проявляется в потреблении – в удовлетворении, *удовольствии*, вызванном потреблением блага. Полезность одного и того же блага в процессе потребления уменьшается по мере насыщения человека. Полезность блага

зависит от степени удовлетворения потребности человека: сытому человеку бесполезен любой деликатес. Полезность одного и того же количества блага уменьшается в процессе потребления. Она падает и может принять даже отрицательное значение: лишнее лекарство часто оказывается не средством лечения, а ядом, который может убить человека. «... Полезность не может быть ни обнаружена, ни измерена ...» [150,Т.2,с.59]. Лауреат Нобелевской премии Р. Коуз считал ее вымышленной сущностью, играющей ту же роль, что когда-то эфир в физике [см. 6, с.34].

*Удовлетворения → Удовольствия → Наслаждения → Страсти*

Полезность – удовлетворение, удовольствие и т.п., получаемое субъектом от потребления благ. Такая трактовка полезности ограничивает ее только продуктами питания.

Ранжированная полезность показывает субъективное мнение об относительной полезности одного блага по сравнению с другим. Количественная полезность благ измеряется тем или иным образом непосредственно, например, теплотворная способность разных источников топлива. Различают общую (совокупную) полезность определенного количества блага, которая растет, и единичную полезность долей блага, которая падает в процессе потребления.



Названные концепции в какой-то мере дополняют друг друга, отображая те или иные аспекты потребления. Полезность действительно проявляется в потреблении и характеризует благо. В то же время удовольствие и благо – не одно и то же, что следует признать вслед за Сократом: «Удовольствие и благо – одно и то же? – Нет, не одно и то же ... Надо ли стремиться к удовольствию ради блага или к благу ради удовольствия? – К удовольствию ради блага. – Удовольствие – это то, появляясь, дает нам радость, а благо – то, что своим присутствием делает нас хорошими? – Совершенно верно» [105,Т.1,с.551]. Ксенофонт говорил об удовольствии от труда [см.: 61, с.212], а Аристотель – и от мышления [см.: 8,Т.1, с.310].

**ПОТРЕБЛЕНИЕ.** Устанавливая смысл слов «блага», «полезности», следует иметь в виду тот факт, что для ФТЭ эти явления важны в самом общем виде как условие для потребления. Потребление – процесс использования благ для удовлетворения потребностей. Соответственно природе потребностей и полезностей потребление может быть в различных формах. Потребление зависит от возникающих между людьми отношений, являющихся спецификой общественной жизни людей. «Животное не *относится*» ни к чему и вообще не «относится»; для животного его отношение к другим не существует как отношение» [79,Т.3,с.29]. Особое значение в жизни общества имеют отношения между людьми **по поводу используемых ресурсов – материальные отношения.** Последние – главный объект познания ФТЭ.



Основные типы материальных отношений могут быть названы различно, как

и представлены по-разному (иную версию трактовки основных форм природопользования смотри прил. 4).

В XX веке потребление представляет единство основных секторов: естественного, натурального, рыночного, пострыночного (общественные блага). Они различаются способами решения главных экономических вопросов: КТО, ЧТО и КАК производит, КОМУ и НА КАКИХ УСЛОВИЯХ передает продукт труда. Главной формой потребления является рыночный сектор экономики. Ему следует уделить основное внимание. Важно осмысливать основные типы потребления в условиях рынка [см.:169,Т.3, Ч.1. с.58-61].

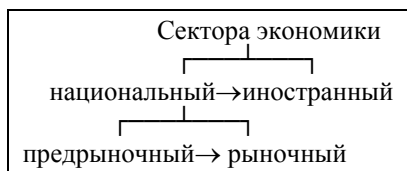


Простые люди живут на основе витального, а элита – на основе престижного потребления («потребление ради потребления»), верхушка общества – статусного (имиджевая культура

уже породила индустрию имиджирования). Современная экономическая наука уделяет много внимания этим формам потребления, обособляя товар Гиффина и Веблена.

## **А. ПРЕДРЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА**

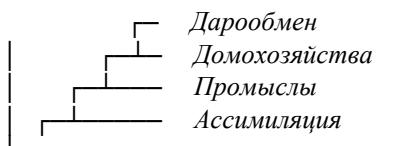
**(аналитическая и синтетическая трактовки)**



рыночного сектора. Пред- является исторически исходным и сейчас базовым во всех странах. В связи с этим следует изучить, прежде всего, этот сектор экономики. Его содержание сводится к следующим основным формам материальных отношений:

Экономика каждой страны состоит сейчас из разных секторов. Основными из них являются национальный и иностранный. Первый из них состоит из предрыночного и рыночного секторов.

или дорыночный сектор экономики



### **1.1.2. АССИМИЛЯЦИЯ СВОБОДНЫХ БЛАГ**

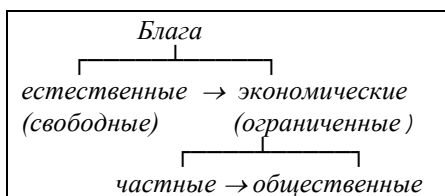
Земля существует примерно 5 млрд. лет, а жизнь на ней – 4 млрд. лет. В течение всей длительности жизни земля – источник благ. Живые существа ассимилируют (термин биологии) природу, адаптируясь к ее возможностям. В этом процессе между живыми существами возникают естественные отношения по поводу факторов жизни. Активность живых существ ведет к их приспособлению к природным ресурсам с целью более полного ассимилирования для выживания. Живые существа многообразно ассимилируют природу. Чем развитее живые существа, тем сложнее их активность и многообразнее формы ассимиляции ресурсов, надежнее их «ниша жизни».

Простейшей формой потребления людей является ассимиляция свободных благ. Биологическая ассимиляция природы людьми ничем не отличается от соответствующих биологических процессов растений и животных. Гегель предпринял попытку изложения общей теории ассимиляции природы живыми существами [см.:28.Т.2, с.498-534].

*АССИМИЛЯЦИЯ → АДАПТАЦИЯ → АКТИВНОСТЬ*

Жизнь людей представляет систему их взаимоотношений. Из последних экономическая наука рассматривает материальные

отношения – отношения по поводу ресурсов или ограниченных благ. Материальные отношения не исчерпывают всех отношений людей. Материальные отношения являются базовыми и определяют все остальные. Простейшей формой материальных отношений по поводу благ являются естественные отношения людей. Они устанавливаются по поводу использования свободных благ.



Первым объектом ФТЭ следует считать те формы ассимиляции природы людьми, которые существуют в простом, чистом виде и практически не отличаются от природопользования всех менее разви-

тых форм жизни. Гегель вполне обоснованно трактовал ассимиляцию в качестве простейшей формы природопользования и уделил ей много внимания в «Философии природы».

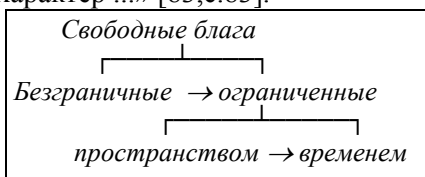
«Некоторые блага существуют «свободно» в природе в достаточном количестве для ПОЛНОГО и ПОСТОЯННОГО удовлетворения определенных человеческих потребностей. Типичный пример – воздух, необходимый для жизни человека, но имеющийся в изобилии. Воздух, следовательно, не есть предмет производственной деятельности или обмена ввиду того, что его потребление происходит естественно» [102,с.347]. Классики экономической науки указывали на существование свободных благ, отмечали, прежде всего, воздух, свет и тепло солнца, воду, ветер. Ксенофонт указывал на возможность купаться, прохладиться в тени или от дуновения ветерка [см.: 61,с.213]. В то же время классики отмечали и превращение этих благ при определенных условиях в экономические блага. Воздух также становится экономическим благом, когда его очищают, охлаждают или нагревают, что становится, например, нормой в больших зданиях. Тем более это имеет место в особых ситуациях, когда его количество ограничено по отношению к потребности: вспомним о кондиционированном воздухе или о воздухе в подводной лодке и т.п.

Люди ежедневно потребляют один килограмм кислорода из воздуха. При физической нагрузке это потребление возрастает на 30%. Для жизни людей нужны и лучи солнца как средство загара и освещения. Эти полезности имеют непреходящее значение для жизни людей. Пока они безграничны. Их потребление не требует труда, они являются ничейными и неограниченными. Эти признаки определяют

данные формы материальных отношений. Они были исторически исходными факторами жизни и сегодня являются базовыми.

### Потребление

«Опыт показывает, что блага одного и того же рода, не обнаруживающие экономического характера в одних местностях, в других являются экономическими благами, и что блага одного и того же рода в одном и том же месте то получают, то теряют экономический характер в зависимости от изменения условий. В то время как не имеют экономического характера количество воды для питья в местностях, изобилующих источниками, сырые стволы деревьев в первобытных лесах и даже участки земли в некоторых странах, те же блага в то же время в других местностях обнаруживают экономический характер ...» [83, с.83].



К всеобщим неэкономическим благам отнесем воздух и солнце (хотя и они неравномерны по горизонтали и вертикали территории, особенно в горах и на полюсах земли). К ним можно

также отнести дождь и ветер, которые используют в равной мере все (или все страдают от них). В различных природных зонах к неэкономическим благам можно отнести в течение определенного времени те или иные блага природы: на севере – мороз для хранения мяса, на юге – солнце для сушки фруктов и т.п. В некоторых местностях к таковым можно отнести флору и фауну, воду естественных водоемов, песок, древесину и т.д. Но и в одной и той же местности некоторые блага могут быть свободными в определенное время: зимой – холод, а летом – тепло; днем – свет, а ночью – темнота.

Люди давно осознали значение этих полезностей для жизни, а поэтому они не ограничиваются естественной их ассимиляцией во всех случаях жизни. При недостатке этих полезностей люди предпринимают разнообразные действия по их потреблению. Так возникла вентиляция как способ обеспечения кислородом при определенных условиях в зданиях, в горных выработках и т.п. В более сложных условиях специально производят кислород, например, закачивают его в кислородные подушки в качестве лекарства при болезни. Создают специальные газовые смеси для подводников, космонавтов.

Рост численности населения на земном шаре в XX веке, степень интенсивности использования природы привели к проблеме охраны природы от неразумного ее использования. Возникла специальная



наука – экология, содержанием которой является рациональное природопользование, защита природы от неразумного использования ее обществом. Интенсивное природопользование достигло таких пределов, что свободных благ может скоро не хватить для мира в целом. Ведь общество ежедневно потребляет 6 млн. т. кислорода. Широко он используется и в производстве. В США легковые автомобили поглощают кислорода в 2 раза больше, чем создается его на территории этой страны всеми естественными источниками.

Экология остро ставит проблему обеспечения общества ресурсами. Быстрое вырубание лесов на планете ведет к падению естественного источника кислорода на земном шаре. Это ведет также к изменению баланса круговорота воды в природе. Промышленность загрязняет воздух и тучи, порождая кислотные дожди, которые усугубляют условия жизни лесов и растительности в целом. Выбросы газов, дыма в воздух мешают проникать лучам солнца на поверхность земли. Определенные химические вещества ведут к появлению озоновых дыр в атмосфере и т. п. Все это еще раз подтверждает значение основного противоречия между потребностями и ресурсами, как и необходимость поиска выхода из ситуации. Только мировое сообщество способно разрешить эту глобальную проблему на основе адекватной ФТЭ, экологии и, в конечном счете, интеллектуальной революции.

### 1.1.3. ПРИСВАИВАЮЩЕЕ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЕ Промыслы

Ассимиляция людьми природы предполагает определенные физические, психические действия людей. При необходимости люди дышат глубже, поворачиваются для равномерного загара и т.п. В то же время ассимиляция природы обходится в целом без труда. Обеспечивая первичные потребности людей, ассимиляция недостаточна для их жизни. Большинство потребностей людей могут быть удовлетворены только в результате их деятельности, главным образом труда. Прежде чем потребить многие полезности, надо затратить труд на их добывание, на присвоение. Это выражено народной поговоркой: «Что потопашь, то и полопашь». Животные и, тем более, люди вынуждены действовать для присвоения даров природы в качестве средства удовлетворения потребностей. К такой деятельности, труду людей-промысловиков, добытчиков [см.: 105, Т.2, с.157] относят со-

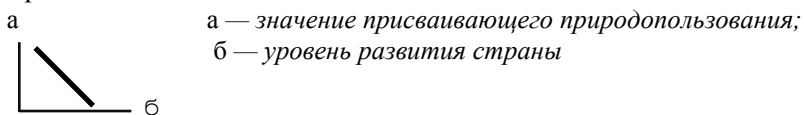
бирательство, охоту, рыболовство. Эти формы труда являются исторически исходными и на сегодня самыми простыми. Они обеспечивают «присвоение готовых продуктов природы» [см.: 79, т.21, с.33]. 4 млн. лет назад гоминиды так обеспечивали свою жизнь, как и 2 млн. лет назад человек умелый.

В таком случае имеется труд, но нет производства. Нужны грибы – иди в лес, собери их, обработай и потребляй. Все это первоначально означало промыслы, которые сохраняют значение по настоящее время.

**Труд → потребление**

Аристотель писал о присваивающем природопользовании [см.: 8, т.4, с.388-389]. Для многих писателей такое природопользование предполагается в качестве факта. В то же время экономисты обычно игнорируют его, а биологи традиционно рассматривают этот образ жизни со своей точки зрения. Отмечаемые ими закономерности весьма важны и, видимо, многие из них должны стать достоянием экономических наук. П. Кемп, К. Армс показали ряд таких аспектов присваивающего природопользования. Писали об этом и другие исследователи. Биологи, антропологи, этнографы описывают разные аспекты этого образа жизни людей. Имеются документальные фильмы, которые показывают этот образ жизни в современных условиях на земном шаре. Дары природы существуют в различных формах. Они выступают и в форме добычи. До присвоения предметов природы они – ничейные, а после присвоения, разделения между людьми они становятся достоянием.

Присваивающее (добывающее) природопользование – основа жизни животных. Оно было таковым и для гоминидов. А для людей оно выполняет ту же функцию с начала возникновения общества. В то же время его значение уменьшается по мере общественного прогресса.

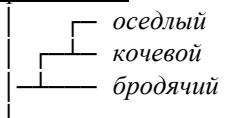


Присваивающее природопользование динамично, многообразно. Изменяется оно в зависимости и от того, кто является ее субъектом – племя, община, семья.

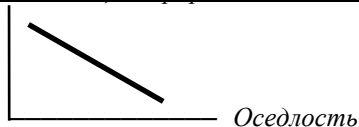
Люди переняли у своих предков способы природопользования и отстаивали природные ресурсы в качестве условия естественного их использования для выживания, развития. Некоторые этносы сохраняются на этом уровне общественного развития до настоящего вре-

мени. Экваториальные зоны земного шара все еще являются лоном такого образа жизни для некоторых племен. Более развитое присваивающее природопользование присуще общинному строю, пережитки которого распространены широко у многих народов мира. Нормой же современного общества можно считать то, что семьи являются субъектом присваивающего природопользования. Иной его аспект вытекает из образа жизни.

Образ жизни



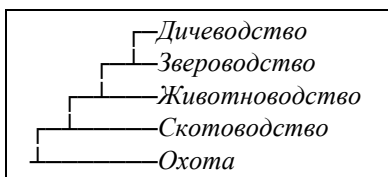
Присваивающее природопользование



Д.С. Милль отмечал сохранение исторически исходных форм присваивающего природопользования в XIX веке: «Таким образом, продолжают сохраняться все великие типы человеческого общества ...» [89, Т.1, с.105]. Они сохраняются в той или иной мере и в настоящее время, о чем писал В. Рошер [см.: 112, с.68]. Они сохраняются в той или иной мере. Бродячий образ жизни характерен для охотников, которые перемещаются в пределах определенного ареала жизненного пространства. Более развит кочевой образ жизни, сохраняющийся у многих народов и сейчас. Чаще всего его ведут скотоводческие племена, передвигающиеся со своими стадами на новые пастбища. Аналогично ведут себя и некоторые племена, живущие собирательством. «Кочевой образ жизни есть первая форма существования людей, что племя первоначально не живет оседло на определенном месте, а, передвигаясь, использует встречающиеся ему пастбища (люди оседлы не от природы)» [79, Т.46, Ч.1., с.462]. Оседлый образ жизни – основной на современном этапе общественного развития. Это привело к снижению значения присваивающего природопользования, особенно в связи с ростом урбанизации жизни людей. Тем не менее, оно сохраняет значение и в развитых странах. Например, в 1990 г. в США было убито охотниками 200 млн. птиц и зверей. Тогда же купили охотничьи лицензии семь процентов населения.

Собирательство, охота и рыболовство – формы присваивающего природопользования. Сохраняясь во многих формах до настоящего времени, несомненно, они будут и в будущем. Они давно стали основой возникновения современных форм природопользования. Собирательство породило сначала бродячее (40-50 тыс. лет назад), а затем стационарное земледелие (10-20 тыс. лет назад). Каждое из них многообразно, включая и подсечное земледелие и гидропонику. Важной тенденцией их развития следует считать преодоление «гра-

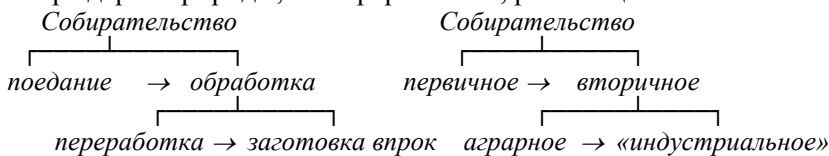
бительского» земледелия, когда из почвы только берут ресурсы, т.е. не вносят удобрения. Аналогично развивалось и рыболовство, начиная с диких его форм к рыборазведению, рыбоводству, марикультурам. Соответственно преобразовывалась и охота.



Охота предполагает использование дикой фауны в качестве средства приобретения благ. Скотоводство (пастбищное) возникает там, где перемещаются стада диких животных, за которыми следуют охотники,

все более оберегающие их, ухаживающие за ними, направляющие их передвижения, приучающие их. На основе пастбищного скотоводства возникает животноводство в разных формах, в том числе разведение животных в искусственных условиях (заповедники, зверохозяйства). Возникло и дичеводство, когда без приручения животных обеспечивают их воспроизводство, кормление.

Присваивающее природопользование существует во всех странах, хотя и имеет различное значение для них. Пока нет специальных исследований, посвященных ему, дающих адекватную статистику по данному вопросу, динамику, структуру и т.п. В печати обычно имеются только отдельные факты такого природопользования. Во многих странах широко распространен сбор грибов, ягод, трав и т.д. Некоторые люди обеспечивают за счет этого свои доходы и даже свое благополучие. В России при хорошем урожае грибов, знании мест человек приносит из леса за день грибов, эквивалентных по стоимости 1/2 минимальной месячной заработной плате, а за сезон – среднегодовой зарплате. Это природопользование было основой возникновения промысловых предприятий, которые заняты организацией сбора даров природы, их переработкой, реализацией.

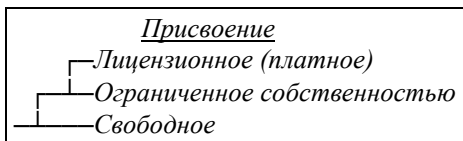


Аграрное собирательство – это собирательство остатков от уборки урожая крупными предприятиями, а «индустриальное» – утиля, в том числе бутылок «бомжами».

Общество начало с того, что присваивало предметы внешнего мира как средства для удовлетворения потребностей. Развитие общества привело к возникновению современной практики, состоящей из

различных форм материальных отношений по поводу этих ресурсов.

Началом присваивающего природопользования было естественное отношение общества [см.: 79,Т.3,с.21] – свободное, неограниченное, которое сохраняется в определенной мере по настоящее время. Более развито ограниченное частной собственностью и иными сообра-



жениями присвоение природы. Внешне это проявляется в различного рода заборах, стенах. Общество ограничивает время охоты на диких животных, чтобы дать им возможность нормально размножаться, устанавливает время сбора некоторых даров природы. Частная собственность ограничивает право пользования ресурсами, в том числе с помощью колючей проволоки. Сегодня на полях США колючей проволоки больше, чем на фронтах всех войн. Наиболее сложной формой ограничения такого природопользования является лицензирование – плата за присвоение даров природы. Оно все более становится главной формой присвоения природы в мире. В таком случае, прежде чем присвоить дары природы, их надо купить – взять лицензию на отстрел животного, ловлю рыбы, сбор грибов и т.д.

## 1.1.4. ДОМОХОЗЯЙСТВО

### Натуральная экономика

Ксенофонт написал первую работу о домохозяйстве. Аристотель использовал термин «домохозяйство». Тогда же на его основе возник и термин «экономика», как его синоним и как специальная наука о домохозяйстве. Аристотель указывал на то, что цель домохозяйства – богатство [см.: 8,Т.4,с.381]. Последующая экономическая практика и наука использовали этот термин.

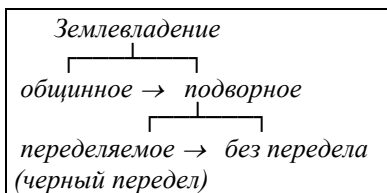
Экономика представляет сегодня единство трех элементов: домохозяйств, предприятий и правительства. Каждый из них выполняет свою функцию в экономике.

*Стая → Стадо (орда) → Племя → Община → Домохозяйство*

Эволюционное понимание домохозяйств исходит из учета его предшественников. Стая не имеет вожаков, и она является временным образованием рыб, птиц (для перелета и т.п.), животных. Стадо – постоянное объединение животных (например, крупного рогатого

скота). В стаде обычно имеется лидер, вожак. Такой гипотетический образ жизни людей иногда называют первобытной ордой. На их основе возникли племена, которые затем поделились на роды по 40-50 человек. Первобытные племена жили присвоением даров природы и вели коллективный образ жизни: обычно жили в одном жилище и совместно обеспечивали источники средств существования – совместно охотились, занимались собирательством. Они совместно потребляли пищу. В племени были патриархи, вожаки, вожди и т.п., которые выдвигались на основе определенного порядка. Племенной образ жизни сохраняется вплоть до настоящего времени в экваториальной зоне земного шара у некоторых племен. Его, иногда, называют «первобытным коммунизмом».

В последующем первобытное племя распалось на отдельные роды – имущественно обособленные патриархальные семьи, которые жили отдельно в форме соседской общины (“мир”), сохраняя общие ресурсы средств существования (лес, выгоны для скота и т.п.). Нормой образа жизни стали домохозяйства. Общинный образ жизни сохраняется в разных формах – монастырях, различного рода коммунах, например, в кибуцах Израиля.

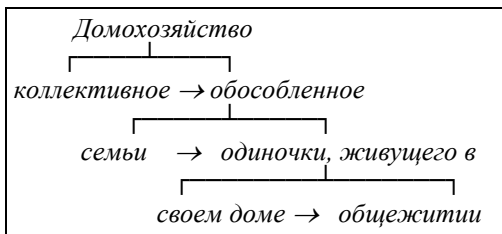


Формирование современных домохозяйств прошло ряд стадий, основные из которых связаны с развитием землевладения.

Домохозяйство – отдельный человек или семья или группа семей, постоянно проживающих в данном месте и совместно обеспечивающих себя всем необходимым для жизни.

*Хозяйствование → труд → потребление*

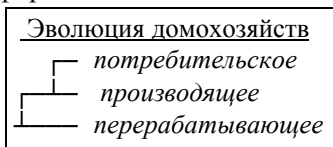
В домохозяйстве имеется лидер, которого называют хозяином. Хозяйствование состоит в РАСПОРЯДИТЕЛЬСТВЕ – решении вопросов: ЧТО, КАК и СКОЛЬКО делать, КОМУ и НА КАКИХ УСЛОВИЯХ передавать продукт труда. Хозяин принимает решения об использовании ресурсов сообществом. Отношения по поводу решения этих вопросов называют хозяйственными.



Сохраняются коллективные формы домохозяйств – общинные и патриархальные семьи, крестьянские хозяйства, монастырские и коммунарские формы проживания;

некоммерческие предприятия. В то же время главной формой домохозяйств являются семьи. Существуют домохозяйства и одиночек. Скажем, в США 64 млн. семей и 24 млн. одиночек (27% от общего числа семей). В России – 50 млн. семей, из них одиночек – 10 млн. Иногда речь ведут о людях, у которых нет домашнего хозяйства (человек живет в гостинице и не имеет ничего своего).

Домохозяйство – динамичное и многообразное явление. Его формы называли и поместьями (за службу), и именными (наследственные), и латифундиями (рабовладельческие), и экономиями феодалов, и подворьем простолюдин.



Перерабатывающее домохозяйство – исходная форма. Оно состоит в содержании в порядке места проживания, ремонте жилья, поддержании огня, приготовлении пищи, переработке даров природы и т.п. Эти формы труда еще не стали производством. Такие домохозяйства – исторически исходная и на сегодня простая их форма. В таком случае домохозяйство – место пребывания, сна, отдыха, хранения утвари. Труд обеспечивает сохранение даров природы – сушка, мочка, квашение, соление и т.п.

Производящее домохозяйство возникает вместе с земледелием. Оно все более выражается в создании орудий производства, в выращивании сельскохозяйственных растений, в разведении животных. Так труд превратился в производство. И первоначально все это происходит в рамках домохозяйства. Домохозяйство было основой домашней промышленности средневековья [см.: 79, Т.20, с.256]. И сегодня широко распространены такие домохозяйства (кустарное производство), в которых в одном и том же месте живут, ремесленничают и порой торгуют произведенными товарами.

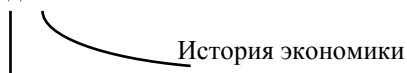
Общество возникло в результате развития труда, который не возможен без средств производства. Подбор предметов природы в качестве средств труда привел ко все большему приспособлению их к труду. В связи с этим изготовление средств труда так же древне,

как и само общество. Этот процесс созидания можно назвать и производством. При такой оценке производство было всегда. В то же время в науке обычно возникновение производства отождествляют не с изготовлением орудий труда, а с началом земледелия. Эта эпоха в жизни общества началась примерно 15-20 тыс. лет назад.

*Хозяйствование → производство → потребление*

Домохозяйство базируется на труде, но не сводится к нему. В последующем оно модифицируется в потребительскую ячейку рыночной экономики. Производственная функция домохозяйства падает по мере обособления производства от домохозяйства в качестве предприятия. В США домохозяйство обеспечивает 4% ВВП.

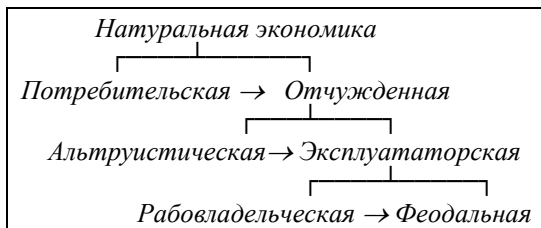
Доля домохозяйства в ВВП



Домохозяйства обычно являются формой альтруистического сотрудничества родственников. Между ними происходит распределение и даже разделение труда, специализация. Оно стало основой возникновения межхозяйственной кооперации в форме помочей, супруг, то есть различных форм кооперации труда между различными хозяевами. Значимость этой формы производства в современном мире можно видеть из следующего факта: «В большинстве молодых африканских государств 3/4 самодеятельного населения, а иногда и больше, занято в натуральном и полунатуральном хозяйстве» [55, с.37].

В России на него приходится 1/4 сельскохозяйственного производства, и на 90% оно является натуральным. В США этот вид производства также имеет значение: 64% фермеров США получают 85% своего дохода из источников, не связанных с фермой, подрабатывая на предприятиях. Их обычно называют «любительскими». Доход 1/3 фермеров составляет менее 1000 долларов в год от этого вида труда, что ниже уровня бедности.

Домохозяйство было основой для возникновения эксплуататорских формаций.

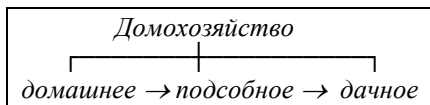


Производящая функция домохозяйств сохраняется в современном мире. Вырождение производящей функции домохозяйств представляет процесс, который далеко



не завершен и не будет закончен в исторически близкое время. В связи с этим отметим чрезмерную идеализацию (упрощение) трактовки домохозяйств в некоторых пособиях по экономическим наукам: в них домохозяйства трактуются обычно как потребительские ячейки экономики. На самом же деле, во многих современных домохозяйствах имеется производство. Особенно существенно его значение в развивающихся странах.

Потребительское домохозяйство есть последняя форма домохозяйств, которая быстро распространяется в рыночной экономике, прежде всего, в современных городах. В потребительском домохозяйстве не ведется производство, которое обособляется в качестве предприятия. Оно оказывается поставщиком наемной рабочей силы для производства, которое осуществляется не в его рамках, и потребителем товаров предприятий. Потребительское домохозяйство не исключает производственных процессов, которые обычно являются вспомогательным источником доходов.



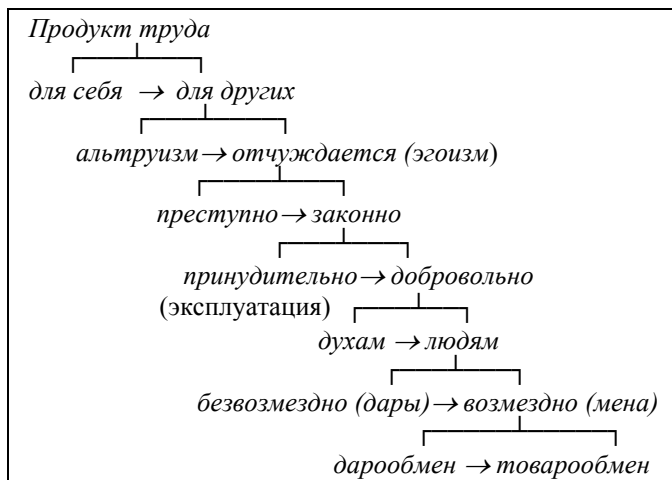
Домохозяйство может сводиться только к домашнему хозяйству, то есть быть только потребительской ячейкой общества.

В то же время в его рамках обычно существует и личное подсобное хозяйство (подворье, сады и огороды, дачи). Все это формы вспомогательного производства, любительского и рекреационного фермерства.

### 1.1.5. ДАРЫ И МЕНА

*«Ты мне, я тебе»*

Натуральное хозяйство, экономика, производство ориентированы на личные потребности производителя и членов семьи. При определенных условиях продукты труда отчуждают друг от друга.



*Альтруизм* – бескорыстная помощь, принесение блага другому человеку. Это – самый простой тип материальных отношений. Он – основа жизни первобытных племен в прошлом и настоящем, а также норма современной семьи: родители кормят детей и т.п. [см.: 78, с.130].

Разновидностью альтруизма являются отношения между людьми на основе принципа жизни взаимопомощи – “делиться” между родственниками. Принцип “поделиться” материальными благами с другими людьми широко распространен в современных условиях. Можно утверждать, что это сохранение исходной формы сотрудничества в общинах, когда один человек помогал другому. Передаваемые таким образом блага не следует считать дарами.

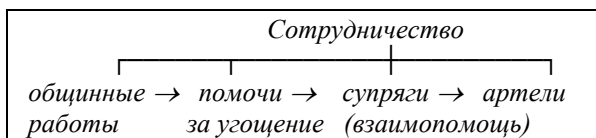
*Отчуждение* продуктов труда представляет более сложную форму отдачи их другим лицам. Исходной ее формой можно считать противозаконные формы отчуждения, известные с древности и широко распространенные в настоящее время.

*Законное отчуждение* (присвоение) происходит на основе установленных обществом норм, обычаев, прав, законов. Исходной его формой является принудительное отчуждение эксплуатации. Добровольное отчуждение также многообразно. Его исторически исходной формой можно считать пожертвования духам предков. С древности и по настоящее время во всех странах строят памятники, устраивают поминки по усопшим и совершают иные жертвования [см.: 78].

*Добровольное отчуждение* живым людям также многообразно. В простом случае оно принимает форму милостыни нищим, подачий бедным и т.п. В целом это называют благотворительностью.

Иной формой добровольного отчуждения людям являются **дары, подарки, сувениры, гостинцы** и т.п. В мировой экономической науке их называют односторонним трансфертом и двусторонней сделкой. Все люди и дарят и получают подарки. Эта практика жизни общеизвестна, закреплена в юридических нормах гражданского кодекса, но не нашла адекватного отражения в экономической теории.

Дарение нельзя считать простым явлением. Оно есть результат господствовавших ранее материальных отношений. Н. Зибер показал возможность такой тенденции их становления. Исторически исходным было общее употребление пищи и напитков в общине. Такое пользование благами сохраняется в пережиточных формах современных поминок по усопшим, видимо, у многих народов. На его основе возникает гостеприимство, которое предполагает кормление любого чужого человека, посетившего семью. Развитие этих безвозмездных отношений порождает затем дарение – передачу продуктов труда другим в связи с тем или иным событием. Подарки становятся средством вознаграждения за труд людей, что легко наблюдается в этнографических материалах по поводу помочей.



Н. Зибер рассматривал в качестве исходного отношения общинные работы, которые

порождают помочи и затем трансформируются в более сложные формы сотрудничества.

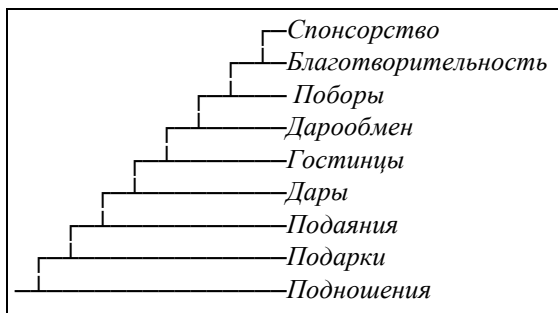
*Общинные работы* предполагают совместное строительство дорог, мостов и т.п. Продукты такого труда идут в общее пользование.

*Помочи* (слово агноним) представляют совместное выполнение работ для отдельных хозяев за угощение и обязательство участия в таком совместном труде в пользу других. Взаимопомощь случайна, эпизодична, а помочи являются обычаями.

*Супряги* – взаимопомощь на основе договоров, обычно при выполнении сельскохозяйственных работ. Супряги предполагают совместное использование средств производства при выполнении работ в пользу каждого участника. Еще сложнее «складчина» при совместном труде многих крестьян. На этой основе возникают различные формы предприятий, в том числе артели.

*Артель* – первоначально совместная работа в пользу третьих лиц за вознаграждение. Затем она становится одной из первичных форм предпринимательства.

Пережитки этих форм материальных отношений стабильны во всех странах, хотя и имеют разное значение. Одновременно с ними происходила эволюция и особых отношений людей по поводу добровольного безвозмездного отчуждения ими продуктов своего труда. В целом, основные его стадии и современную структуру его форм можно показать схемой.



**ПОДНОШЕНИЕ** полезности имеет место у животных, птиц, насекомых, в частности «свадебные подарки» [см.: 76,с.137]. В таком случае одно живое существо несет другому определенный

продукт питания, украшения и т.п. Такие отношения проявляют альтруизм – бескорыстный тип материальных отношений по поводу ресурсов. Аналогичные отношения имеют место и в жизни родственных людей. На их основе возник новый тип отношений, который существует по поводу подарков.

**ПОДАРКИ** следует рассматривать в качестве простого случая взаимопомощи, благодарений между неродственниками. В таком случае имеет место одностороннее движение продукта труда. И сегодня существенная их доля преподносится без расчета на встречное движение продуктов труда, не как элемент дарообмена. Их мотивами могут быть самые различные соображения: человек хочет оставить хорошее впечатление о себе у другого человека, которого он больше не встретит в жизни. Действуют различные традиции, обычаи в таких сделках.

**ПОДАЯНИЯ** (подачки) – особый случай подарков: их дарят нищим в качестве помощи, как средство обеспечения их выживания. Это называют милосердием, милостынями, пожертвованиями.

**ДАРЫ** можно считать особой формой подарков. Богатым дают подношения. Дарами являются и случаи, когда обычаи запрещают платить, но предполагают определенное вознаграждение за какое-либо действие, поступок. Например, традиции многих народов запрещали платить повитухам (повивальным бабкам) за прием родов, но предполагали получение определенных даров в строго определенное время [см.: 98].

**ГОСТИНЦЫ** – специфическая форма подарков, связанных с посещением друзей, знакомых, родственников. «Какой ты гость, если не принес гостинца». У некоторых народов гостинцем может быть не обязательно материальная вещь, а определенные сведения, рассказ. Предполагается, что гостинец служит эквивалентом угощения, предоставляемого гостю.

**СПОНСОРСТВО** – рекламный дар богатых человеку, не имеющему средств на осуществление его идей. Он выгоден тому, кто его оказывает.

**БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ** – особая форма таких материальных отношений. Она не сводится только к передаче ценностей, но и предполагает оказание услуг, например, медицинских, разрешение на проживание в определенных местах. Ее оказывают богатые или общество в целом (филантропия).

Практика дарения общеизвестна. В повседневной жизни люди часто вступают в такие отношения. Что же касается экономической науки, то она игнорирует отношения по поводу дарения материальных благ, хотя естественно знает их. Обычно об этих отношениях только упоминают в тех или иных ситуациях, но специально не анализируют их. В юридической науке обособляют эту форму материальных отношений. О них можно почитать в Илиаде и Одиссее. Имеется это и в теологических писаниях, например, в Библии, где сказано о том, что волхвы принесли дары Иисусу – младенцу [см.: от Матфея, гл.2]. В прошлом мыслители уделяли дарению много внимания.

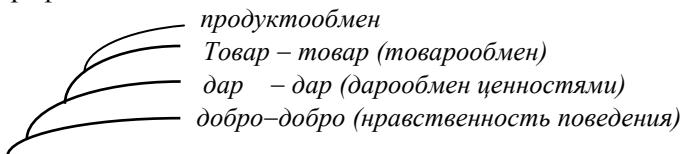
Современная практика дарения регламентируется этически и юридически – конституциями, кодексами законов (Глава 32 Гражданского кодекса России). Наиболее полно она отражается в юридических комментариях. Все это надо специально изучать для того, чтобы знать: кто, что, когда, при каких условиях может дарить и получать подарки. Имеется много важных аспектов дарственных отношений. Например, не допускаются дарственные отношения между коммерческими предприятиями, нельзя дарить то, что находится во владении (а не в собственности). Дарением является и наследование имущества и приданное. В России имеет значение возраст: дети могут получать подарки с 6 лет, дарить свой доход (зарплату) с 14 лет, а имущество – с 18 лет. Важна этика дарения в отношениях между полами, начальством и подчиненными и т.п.

Давая подарок, не рассчитывайте на ответный дар. Если хотите получить подарок, то лучшим средством для этого является ваш подарок, который, вероятнее всего, вызовет отдар.

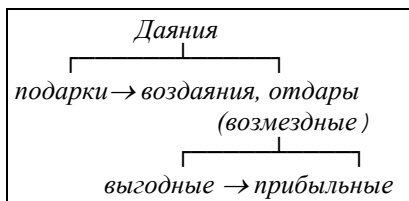
Дарение проявляет совместный образ жизни людей посредством передачи благ друг другу. На определенном этапе оно породило **мену – возмездную передачу ценностей.**

*Дарение → мена → рынок → пострынок*

Историческая тенденция развития меновых отношений в целом представлена графиком.



Нравственность покоится на определенных принципах взаимоотношений, в том числе на порядочности, гуманности и т.п., когда без нужды не вредят иным людям, стараясь отвечать добром на добро. Особое значение имеет этический принцип эквивалентности обязательств: добро за добро и т.п. Такие взаимоотношения возникли среди развитых животных, в том числе гоминидов (непосредственных предшественников людей). Они – норма поведения гуманных людей. Они существуют не только в обыденном общении, но и как принцип материальных отношений, проявляясь в дарообмене, а затем в товарообмене и продуктообмене.



Платон называл **дарственный обмен** как противоположность «торговому обмену». «... Искусство обмена по обоюдному соглашению посредством даров,

найма и продажи ...» [105,Т.2, с.279]. Для него «дар – обмен любезностями» [105,Т.4, с.619]. Особенно подробно рассматривал эти формы материальных отношений Аристотель. Он анализировал их как особый тип поступков и пытался их систематизировать [см.: 8,Т.4,с.241]. Всесторонне их рассматривают в истории дипломатии и иных исторических работах. Интересны оценки его значения в древнем Китае: «Обмен дарами для древних людей не был, конечно, обыкновенной сделкой. Он, прежде всего, удостоверял социальный кредит человека, его положение в общества. Он устанавливал, кто старший и кто младший, кто господин, а кто слуга» [78,с.57]. Эти

соображения весьма важны для разработки общей гипотезы эволюции материальных отношений.

Аристотель рассматривал и бескорыстные типы даяний, то есть без расчета на отдар – благодеяние в чистом виде. Он обособлял и такие, которые имеют выгоды или предполагают воздаяние (корыстные). В простом случае даящий оказывает поддержку другу и надеется на взаимность при своих затруднениях. При этом друзья предполагают равное воздаяние. Другие же дают и ожидают больших воздаяний. В связи с этим возникает понятие «прибыли». «Спорным является вопрос, что следует считать мерой, чтобы соответственно отдавать назад: выгоду принявшего благодеяние или же [само] благодеяние сделавшего [доброе дело]? ... Не правда ли, мерой при дружбе ради пользы является выгода того, кто ее получает? Ведь это он нуждается, и [благодетель] оказывает ему поддержку, имея в виду получить такую же. А значит, поддержка была таких размеров, как полученная выгода, и отдавать следует столько, сколько досталось, или даже больше, ибо это прекрасней» [8,Т.4,с.241].

Всесторонне рассмотрел этот вопрос Н. Зибер в XIX веке. Приведенный им этнографический материал показывает значение дарения, как и многообразие его форм, способов и т.п. Например, ритуал дарения мог предполагать передачу подарков в первый день посещения иностранного корабля при отказе брать что либо в этот день. На следующий же день человек посещал корабль с пустыми руками, но предполагал получение больших подарков [см.: 52,с.164]. Поразительно обилие форм такого передвижения продуктов труда, как и лежащих в их основе обычаев. Делясь своим имуществом, человек приобретает жажду деления чужого имущества. И происходит это различными способами. При этом часто происходит обмен различного рода: продукт труда меняется на труд, что характерно для помочей: помогли выполнить определенную работу и взамен получают угощение.

Зомло так трактовал это превращение дара в мену: «Эта юридическая сделка тем походит на дарение, что она с самого начала является односторонним даром, которому соответствует одностороннее получение с тем, что величина этого дара, равно как самый факт дарения вытекает из одностороннего решения того, кто дает. Она, однако, постольку приближается к мене, поскольку этот факт дарения происходит в ожидании отплаты и обычно строжайшим образом обязывает к таковой. Относительно ценности дара и ценности обяза-

тельной отплаты существуют твердые обычаи. Правильно, поэтому, эту юридическую сделку обозначать как дарение-мену» [131, с.106].

*Деяние → даяние → дар (вклад)* [см.: 82,Т.4,с.622]

В последнее время активизируется исследование экономистами дарственных отношений. Широту исследований этих отношений можно видеть на примере работы Н.З. Дэвиса [см.: 44, хорошая библиография]. В ней он показывает соотношение дарственных и рыночных отношений. Дарственные отношения, несомненно, возникли первыми и все более вытесняются рыночными отношениями. «Рынок вытесняет дар» [там же]. В то же время дарственные отношения сохраняют значение в условиях рынка. Н.З. Дэвис показывает многообразие форм дарственных отношений в средневековой Франции. «Существует целый комплекс правил обмена дарами, относящимся к главным событиям человеческой жизни, таким как рождения, браки, смерть. Такой обмен связывал семьи между собой и объединял их с более широким социальным сообществом. Существовал также «календарный» обмен дарами в течение года. Он начинался с новогодних подарков ...» [там же]. Н.З. Дэвис рассматривает «горизонтальные» (соседские) и «вертикальные» (благородные) дарения. Эти отношения также широко были распространены и в качестве элемента вознаграждения за труд: «В сфере труда оплата и подарки шли как бы бок о бок на всех ступенях социальной лестницы». Вне подарков не мог существовать и бизнес. «Любому предпринимателю, добивавшемуся королевских привилегий для своей продукции, приходилось искать протекции у королевских должностных лиц, и путь свой от низших ступеней к высшим он должен был вымостить подарками» [там же]. Такое значение подарки сохраняют по настоящее время. Они проникают в рыночные отношения, становясь их элементом.

Современное дарение обычно является элементом дарственной мены (дарообмена). Дарообмен предполагает отдар: «Даю для того, чтобы ты мне дал». В то же время не любой подарок становится исходным началом дарообмена. Давая подарок, не следует рассчитывать на воздаяние. Но если нет воздаяний, то следующий раз не будет и подарка.

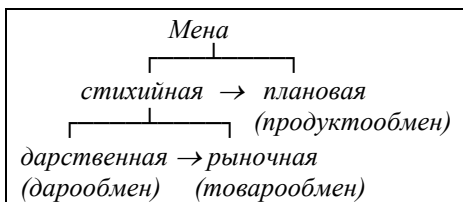
Дарообмен предполагает соотношение значимости дара и отдара, о чем уже размышлял Аристотель. В дорыночную эпоху такое соотношение значимости дара и отдара могло осуществляться только на основе затрат труда на эти объекты. Это подтверждает и следующее положение Платона: «... Ремесленник знает действительную стои-



мость своей работы ...» [105,Т.3,с.384]. Ремесленники знают затраты труда на производство своих вещей. И это было критерием сопоставления значимости даров и отдаров с античности. В условиях рыночной экономики оно происходит посредством денежной оценки дара и отдара. Именно на основе таких критериев и возникло представление о пропорциях обмена. Детерминированность пропорций вытекает из отношений людей.

### Пропорции мены

Главная проблема меновых отношений – ПРОПОРЦИИ. **Пропорции мены отражают отношения между людьми:** их силу, интеллект, положение в обществе, интересы и т.п. Иными словами, пропорции показывают степень осуществления интересов людей в таком типе их материальных отношений.

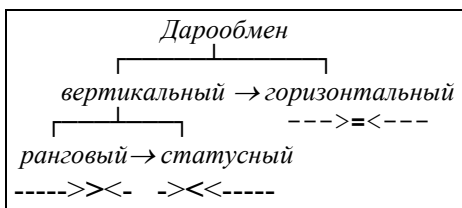


При более простых формах

материальных отношений дары проявляют сложившуюся иерархию в обществе, закрепляемую в нравах, церемониях, ритуалах. Пропорции дарственной мены объективируют субъективные качества людей, происходит вменение – овеществление их отношений в качестве социальных свойств вещей, благ. Критерием для определения социальной справедливости пропорций меновых отношений являются затраты труда на производство этих благ.

Пропорции дарообмена различны. Они характеризуют существующие между людьми отношения.

**Ранговый дарообмен** существует между людьми различных рангов. Предполагается больший размер подарка человеку большего ранга. Такой дарообмен изначально имеется в виду в качестве должного, обязательного типа материальных отношений. Этот дарообмен



фактически оказывается его отрицанием. Это превращенная форма предшествующей дани, подати и других форм ПОДНОШЕНИЙ, когда нижестоящий обязан вышестоящему. В последующем

эти отношения вымогательства стали взяткой. И современные учебники по общеэкономической теории включают даже материалы по «экономике преступности» [см.: 116, Т.2, с.275].

*Дары → Поборы → Взятки → Коррупция → Подкуп → Непотизм*

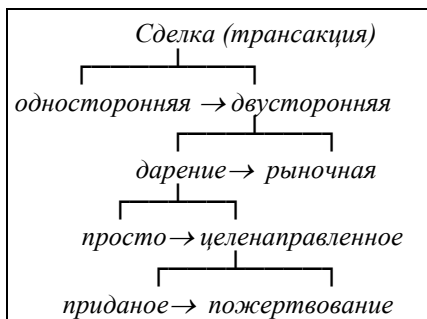
*Побором* можно считать вымогательство – открытое требование небольших подачек, ценностей, услуг, взимаемых регулярно при определенных условиях боссами. Они аморальны, но не подсудны. *Взятка* – противоправное явление, за которое полагается уголовное наказание, суд. Взятка обычно превышает определенный размер ценности, дается тайно и одновременно. *Коррупция* – крупная взятка должностных лиц. По определению ООН, коррупция – «злоупотребление государственной властью для получения выгоды в личных целях». *Подкуп* – высшая форма коррупции, когда получатель взятки оказывается закабаленным на всю жизнь. *Непотизм* – торговля должностями и служебное покровительство родственникам. (Несколько иную трактовку этих отношений см. прил. 5).

**Статусный дарообмен** возникает в отношениях с институционализированными лидерами – вождями, жрецами. Было принято у имеющих более высокий статус лиц больше отдавать, чем брать. Сегодня такой дарообмен происходит с начальниками, которые не стараются нажиться на этом.

**Горизонтальный дарообмен** характеризует отношения сотрудничества между общинами, индивидами, родственниками, то есть между равными по положению людьми. И он представляет собой равные величины. Для этих целей используются все формы имущества. Он предполагает отдар – возмездное, встречное движение других ценностей, не обязательно вещественных. В древнем мире, да и сейчас, имел значение срок, время, через которое происходил отдар. Очень малый и большой срок отдара воспринимался в качестве свидетельства того, что с вами общаться не желают. Происходит вырождение этих отношений. В менее измененном виде они существуют в глубинках общественной жизни.

Мысленный эксперимент: представьте, что за открытыми дверями стоят невидимые вам два субъекта и совершают меновые отношения. Вы их не видите, в т.ч. одежду, проявляющую их сан (социальное положение), а видите только пропорции мены. Эти пропорции мены показывают отношения между обменивающимися субъектами, в т.ч. где стоит социальный функционер того или иного типа.

Меновые отношения происходят посредством сделок – возмездных меновых операций, совершаемых по договору двумя субъектами.



Дарообмен был исходным для возникновения рыночных форм материальных отношений. В свою очередь, рыночные отношения модифицировали дарообмен, породили специфические его формы.

### 1.1.6. ЗАКОНЫ ПРЕДРЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Обособленный анализ исторически исходных форм материальных отношений недостаточен для адекватного их понимания. Его необходимо дополнить синтетическими рассуждениями о тенденциях и законах развития предрыночного природопользования. В некоторой мере можно видеть различия предшествующего и последующего объяснения дорыночного природопользования на основе антонимов: феноменов и ноуменов.

Дорыночное природопользование, в т.ч. экономика, – исторически исходное. Для его познания важно ознакомиться с работами о возникновении людей, общества [см.: в частности, 157]. Оно и сегодня является базовым во всех странах мира. Несомненно, оно будет таким и в перспективе. Как бы не уменьшалась его роль в жизни общества, тем не менее, без него общество немислимо и в будущем. Дорыночное природопользование называют самообеспечением (самозанятостью).

Основой самообеспечения является единство трех социальных регулятивов (норм): *нравы* → *права* → *законы* [см. 139]. Нравы («естественное право») возникают на основе самовоспитания, «изнутри» духовного мира людей. Чувства совести, справедливости, порядочности и т.п. – неотъемлемый фундамент общественной жизни. Отказ от них – способ убийства общества. Нравы – основа легитимности общества. У развитых животных существуют их предшественники.

На основе нравов субъектов появились “извне” собственно общественные регулятивные нормы – право, возникшее из “горизонтальных” или договорных отношений людей, сделок. «Гражданский кодекс России» гласит: граждане “свободны в установлении своих прав и обязанностей на основе договора”. 5000 лет назад (в Древнем Египте) началось становление государства, которое породило специфический метод регуляции – законы, вытекающие из “вертикальных” отношений, политической субординации людей в условиях государства. Эту специфику законов отражал уже Ксенофонт.

Проблемой трактовки предрыночной экономики следует считать определение основных её форм и последовательности их возникновения.

Средства обеспечения потребностей многообразны. Они эволюционировали при сохранении исходных их форм. Сегодня имеются все главные их типы. Все люди пользуются свободными благами, которые потребляют без присвоения. Главные же блага – результат их труда. Труд возникает в присваивающем природопользовании, характеризуется собственными факторами и сотрудничеством. Имеются люди, которые обеспечивают блага своим трудом (своеобразные Робинзоны). Чаще же всего, люди объединяются, и возникает у них хозяин, развиваются хозяйствование, хозяйственные отношения. Лидеры были и у гоминидов, затем они стали вожаками, вождями племен, патриархами. В последующем происходит их специализация, дифференциация, скажем, у славянских племен возникли войты (военные лидеры) и комиссары (хозяйственные лидеры). Хозяева – распорядители ресурсов, т.е. достояния, имущества и труда. Усложнение хозяйственных комплексов привело к возникновению особых имущественных, распределительных отношений по поводу ресурсов, что положило начало становлению экономики. В последующем ограниченности присваивающего природопользования породили производство. Становление производящего природопользования произошло посредством труда и совпало с возникновением земледелия. В последующем возник рынок. Все эти типы природопользования сохраняются.



**Труд** – высшая форма взаимодействия человека с природой. Труд – целесообразная деятельность человека для создания благ [79, Т.23, с.188]. Он начинается с изготовления орудий или простейших средств труда [79, Т.20, с.491] и существует и сам по себе (в чистой форме), и как важнейший фактор хозяйства, экономики и производства. Он является определяющим элементом жизни людей. Об этом превосходно написал Ф. Энгельс [см.: там же, с. 486].

Главное значение имеют законы труда. «Именно организация труда ... является самым главным, коренным и злободневным вопросом всей общественной жизни» [68, Т.36, с.177]. Труд превращает предметы природы в блага – полезности, которые принимают разные формы, в т.ч. имущества, богатства, капитала.

Труд возникает в присваивающем природопользовании. Первоначально труд существует в чистой форме, а затем принимает форму производства. Труд существует и вне производства, например, при сборе грибов. Затем он превращается в экономику и в производство:

*труд → обязанность → ответственность (забота).*

«История развития труда дает «ключ» к пониманию всей истории общества» [79, Т.21, с.317]. Труд создал самого человека. Труд начинается с изготовления средств труда. Труд есть естественное условие всех укладов человеческой жизни. Труд оказывается “солнцем”, вокруг которого крутится вся общественная жизнь людей. Вторая и третья главы труда Д.С. Милля раскрывают содержательно труд как основу экономики. По крайней мере, так следует объяснять труд.

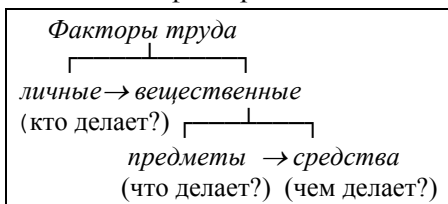
## ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ЛЮДЕЙ ↔ СОТРУДНИЧЕСТВО ↔ ТРУД

Присваивающее природопользование основывается не просто на труде, а на сотрудничестве многих людей, которое невозможно без особых отношений людей в этом процессе по поводу ресурсов.

Слово «сотрудничество» – омоним. Им обозначают три типа материальных отношений людей: а) использование продуктов труда других людей, б) совместное изготовление продуктов, в т.ч. неизвестными людьми при рыночных отношениях (конкуренции) и в) совместное хозяйствование (солидарность, партнерство как противоположность конкуренции). Первое возникает и посредством криминальной экономики, второе при рабовладении и рынке, третье – и в монастырях, коммунальских образах жизни.

Первоначально обычаи, традиции, ритуалы и т.п. определяли труд, сотрудничество, взаимоотношения людей. Это особенно просто осмыслить на традиционном образе жизни людей – в общинах, сохраняющихся по настоящее время. П. Кемп и К. Армс показывают зависимость численности населения от ареала обитания, а также различные способы регуляции численности населения. При «сбоях» общественных устоев происходит быстрый рост численности населения, что во многих случаях ведет к голоду, мору. При отсутствии индустрии и традиционном природопользовании плотность населения может быть только незначительной. Современные племена в неделю тратят по 15 часов на пропитание [см.: 59]. «История культуры есть история того труда, благодаря которому человечество из низкого и бедственного состояния поднялось на ту высоту, на какой оно находится в настоящее время» [70,с.3]. Ю. Липперт также использует слово «промысел» для названия исходной формы труда [см.: там же, с.227].

Осмысление труда, сотрудничества и взаимоотношений людей по поводу продуктов труда (трудовых отношений) является основополагающим фактором для познания общества. Понимание же труда

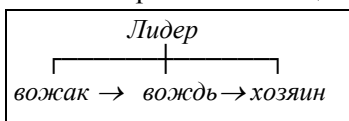


зависит от выяснения основных его факторов. Личный фактор – это человек, способный трудиться на основе навыков, усвоенных знаний, умений. Вещественными факторами

труда является то, что человек обрабатывает (предмет труда) и чем (с помощью чего) он обрабатывает предметы труда (средство

труда). Каждый из них представляет сложное явление и требует специального, более конкретного объяснения (о чем будет речь далее).

**Хозяйство.** У животных возникли предводители. «Предводителем изначально был лидер стада животных» [110, с.191], он доминирует в стаде. Были вожаки и у предшественников людей (гоминидов). «Первоначально вождем является отец, патриарх, старейшина, т.е. человек осторожный, разумный, все действия которого определяются, следовательно, разумом, рассудком» [110, с.191]. Накопление нажитого имущества, рост численности первобытных сообществ и сложности сотрудничества привели к обособлению лидера, который специально всем этим занят. Им стал хозяин, и суть хозяйствования – распорядительство. Иначе, хозяин – распорядитель.



В современном обществе вожаками можно считать главарей бандитских образований, поскольку они часто утверждают свой авторитет таким образом. Вожжаки перерождаются в вождей. Функция вождя – обеспечение “общего интереса” сообщества. Вождь обеспечивает, прежде всего, функцию защиты своего племени (воина). Усложнение труда, сотрудничества, накопление пожитков, имущества привели к росту значения организации труда при добывании пищи и обособлению функции хозяина – лидера, который организует труд или выполняет функцию распорядительства ресурсами, имуществом и трудом. Хозяин организует труд, то есть решает вопросы: что, как, сколько делать. Тем самым, хозяин определяет труд в хозяйстве. «У хозяйства должен быть всегда хозяин. Наличие хозяина образует (конституирует) понятие хозяйства» [131, с.5]. Хозяйствование сохраняется в чистом виде в семье.

**Экономика.** Многие исследователи, рассуждая о сущности экономики и критериях ее возникновения, не признают ее наличия у животных предков людей, и у современных животных. Учитывая разноречивость мнений по этому вопросу, попробуем разобраться в специфике специфики экономики и ее возникновении.

Слова «хозяйство» и «экономика» иногда соотносят так: первым называют практику, а вторым – науку об этой практике. В таком случае надо отказаться от названия практики «экономикой».

Оставим без внимания нигилистические мнения (фактически отрицающие эвристическую функцию науки вообще) тех, кто считает что у экономического факта отсутствуют отличительные черты: «Экономист никогда не сможет выделить определенные факты об-

шественной жизни как свой специфический предмет» [45]; «Более того, нет и априорных, четко установленных границ самого объекта «экономика»» [165, с.149].

Какие критерии свидетельствуют о появлении экономики? Возможны разные решения этой проблемы. Труд не свидетельствует сам по себе об экономике. Можно согласиться с теми, кто считает, что экономика возникла 40 - 50 тыс. лет назад. Экономикой можно назвать и производство, которое возникло 15-20 тыс. лет назад. Ф. Бродель [см.: 15,Т.2,с.5] отождествлял экономику с рынком, который возник 10-12 тыс. лет назад. Последнее мнение разделяют и многие современные исследователи. Имеется и иной подход: «Следовательно, экономика – это синоним не слова «производство», а синоним категории «товарное производство» [66,с.13]. Последняя концепция небезосновательна. В литературе термин «экономическое», чаще всего, предполагает «рыночное». С этим нельзя не считаться. Тем не менее, нет оснований отказываться и от самостоятельного значения термина «рынок», что происходит при сведении к нему термина «экономика».

Экономика возникает вместе со становлением присвоения ресурсов в качестве ценностей. Экономика – это материальные отношения между обособленными субъектами, которые состоят в распределении ресурсов, труда при изготовлении благ и его продуктов. Совместный труд членов рода, племени, а потом общины предполагал распределение продуктов их труда между ними. Тем более важно распределение продуктов совместного производства многих людей в вотчинах, латифундиях, плантациях, поместьях и т. д. Частным случаем такой экономики можно считать отношения монахов в монастырях. Во всех этих случаях имеются распределительные отношения как основа совместного труда, хозяйства, производства. Для их понимания воспользуемся следующим рядом понятий (версию см. в прил. 20):

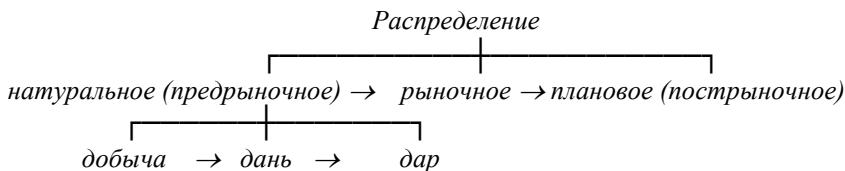
*дележ → распределение → вменение → ценообразование → рacionamento.*

Дележ осуществляют по силе, проявляя доминирование лидера. Его результат – добыча, а затем и дань, превратившаяся в ренту [см. 79,Т.23, с.810]. Дележ может быть и альтруистичен. Распределение основывается на определенных обычаях, традициях присвоения и возникает уже в условиях натурального хозяйства. Оно может быть по потребностям, поровну, по едокам, по труду (затратам), по результатам труда, по вложенному капиталу. Мена обеспечивает распределение посредством вменения (эту категорию конкретнее рас-



смотрим в конце курса ФТЭ) интересов субъектов в пропорции обмена благами. В условиях рынка она происходит в форме ценообразования для обеспечения доходов людей. В условиях непосредственно-общественного (планового) производства, например, в отношении общественных благ имеет место рационирование.

При изучении экономики объектом становятся распределительные отношения людей, которые определяют другие формы материальных отношений.



Экономика – ассоциированный труд многих имущественно обособленных домохозяйств, между которыми возникают распределительные отношения по поводу ресурсов и продуктов труда. Спецификой экономики можно считать распределительные отношения во всех их формах. Хозяин распоряжается трудом, а эконом распределяет и ресурсы и продукты труда. В таком случае важно не только ЧТО и СКОЛЬКО создано, но КТО и КАК выполняет функцию «эконома».

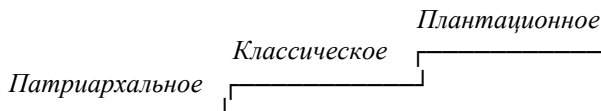
**РАСПРЕДЕЛЕНИЕ → ПОТРЕБЛЕНИЕ**

«Проблема распределения появилась, таким образом, довольно рано, и она на протяжении многих тысячелетий по-разному решалась человечеством» [47, с. 23].

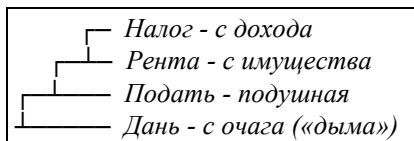
В родоплеменном обществе, в первобытных общинах господствует первобытный коммунизм [см.: 79, Т.25.Ч.2, с.399]. Уже там имело место распределение продуктов труда. Его значимость возрастает при появлении домохозяйств на основе частной собственности. Оно становится главным типом отношений между домохозяйствами. Особенно большое значение распределение приобрело в дворцовых, храмовых имениях, рабовладельческих латифундиях. В них возникли проблемы распределения ресурсов, продуктов труда, регламентирующие отношения лидеров, велся учет запасов и доходов. Становление системы распределительных отношений между частными хозяйствами и составило процесс возникновения экономики.

Домохозяйство было основой возникновения храмовых, дворцовых, рабовладельческих латифундий и феодальных имений. И рабовладельческие и феодальные хозяйства базировались на при-

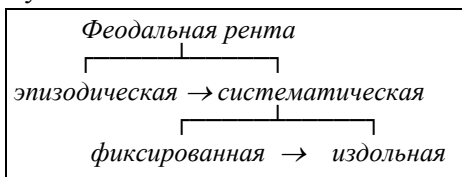
нудительном, подневольном труде. Они прошли определенные стадии развития:



Их пережитки существуют в той или иной мере и в настоящее время. Например, феодальные отношения привели к возникновению аренды, которая широко распространена. Названные формы материальных отношений сохраняются по настоящее время, их развитие можно показать и графиком. Более конкретное изучение различных форм натуральной экономики



имеет место в прикладных экономических, а также исторических науках.



Слово «экономика» не охватывает первых типов природопользования (потребление свободных благ и присвоение даров природы), а поэтому оно неприемлемо в

качестве общего их обозначения. Аналогично и «хозяйство». Несколько иначе обстоит дело с термином «традиционная экономика»: к ней относят не только все формы натурального труда, но и простые формы рыночных отношений.

Сосуществование этих форм потребления природы делает обоснованным и сохранение их названий: примитивная, традиционная, натуральная экономика. Натуральная экономика является ядром традиционной экономики. Последняя отличается от натуральной простейшими рыночными отношениями и является нормой во многих странах мира. В учебниках обычно игнорируют анализ натуральных типов материальных отношений или недооценивают их значение. Ошибочность такого подхода можно видеть из того, что сегодня около половины населения земного шара живет в целом при господстве примитивной экономики.

Пережитки натуральной экономики имеются во всех странах, но имеют разное значение. Особенно существенны они в развивающихся странах экваториального пояса, где являются преобладающим сектором экономики. Если не учитывать этой формы экономики, то тогда трудно понять причины провалов попыток насильственного

рыночного реформирования во многих странах. До тех пор, пока натуральная экономика обеспечивает хотя бы низкий уровень материального благосостояния населения, население слабо зависит от рынка, уклоняется от него ввиду того, что рынок несет ему бедствия. В результате бездумной коммерциализации экономики происходит рост ее натурализации.

Являясь исторически исходным, дорыночное хозяйство составляет первооснову современного мира. Вне его познания нельзя изучить и законы развития более развитой формы экономики – рыночной. При существовании названных типов материальных отношений в чистом виде или с элементами рыночных отношений образ жизни характеризуется статичностью состояния, застойностью, стабильностью, слабым динамизмом. В таком случае народы обычно ориентируются на самообеспечение. Их жизнь характеризуется некоторой автаркией – определенной обособленностью от других народов. При таком образе жизни обеспечиваются только минимальные потребности людей, часто имеют место голод, недоедание. С точки зрения развитых стран, это бедные, нищие народы. Экономика обеспечивает низкий уровень благосостояния народа, консервирует исторически исходные формы общественной организации – родоплеменные отношения. Роль идеологии в таких странах выполняют традиции, обычаи, нравы – «дедовские законы» [см.: 105, Т.4, с.244].

Причина консервации исторически исходных форм материальных отношений кроется не только в закономерном их сохранении, но является и результатом негативного воздействия более развитых стран – грабежа слаборазвитых стран на основе неэквивалентной торговли с ними. Как следствие этого, в отсталых странах в большей мере имеются люмпены, происходит пауперизация населения, маргинализация его. В целом растет отставание народов, живущих таким образом, от народов богатых стран мира.

Важно специально изучать эти типы хозяйств. Нужно использовать и исторические работы о прошлом указанных стран, труды о современном состоянии этой экономики во всем мире. Сейчас таких работ еще мало.

Важность изучения дорыночной экономики можно видеть из следующих положений. «Этот уровень деятельности, лежащий ниже рыночного или за пределами рынка, достаточно значителен, чтобы привлечь внимание экономистов: разве он не дает самое малое от 30 до 40% национального продукта, которые таким образом усколь-

зают от всякого статистического учета даже в индустриально развитых странах?» [15,Т.1,с.35].

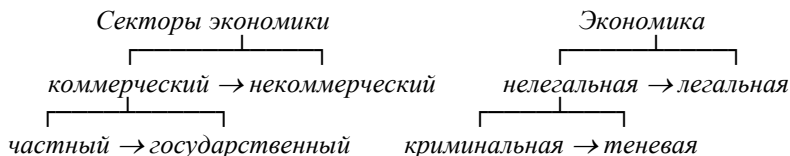
Содержание распределительных отношений представляет единство и присвоения ресурсов до производства, и распределения труда в производстве, и его продуктов после производства.

Экономика динамична. Генезис (становление) ее основных элементов, современная их структура и их перспектива представлены схемой:



Несколько иначе различают традиционную (натуральную, дорыночную), рыночную и пострыночную (мобилизационную, плановую) экономику.

Имеют значение и такие отличия секторов экономики:

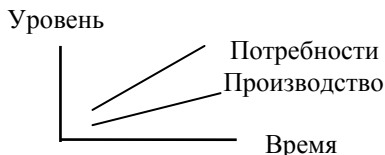


Теневая экономика состоит в неконтролируемых сделках легальных субъектов рынка, а криминальная – в преступных деяниях, чаще всего, нелегальных субъектов.

**Производство.** Промыслы породили производящую экономику 15-20 тыс. лет назад в форме земледелия. «... В процессе производства члены общества приспособливают (создают, преобразовывают) продукты природы к человеческим потребностям ...» [79,Т.46,Ч.1, с.25]. Производство не сводится к труду, имея его основным фактором. Производство породило промышленность (индустрию):

*Помыслы → промыслы → производство → промышленность.*

Возникновение производства разрешило в определенной мере противоречие между потребностями и ресурсами. В то же время возникают новые противоречия. Потребности предшествуют производству, но само их формирование детерминировано производством.



Без потребностей нет производства, но производство определяет потребности. Опережение роста потребностей служит стимулом развития производства. Для понимания взаимодействия производства и потребления необходимо разобраться во многих проблемах экономического развития.

Наступление производящего природопользования привело к развитию законов производственных отношений. Производство все более развивается по собственным законам – кооперирование, концентрация, централизация и другие. В связи с этим возникает многообразие форм производства, изучаемых с точки зрения его масштабов, сфер, технологических и экономических форм и т.п.

**Мена.** Меновое хозяйство возникло в древности. Оно было вспомогательным элементом натурального хозяйства, экономики, производства. Его развитие стало основой экономического прогресса общества.

Главная проблема понимания меновой экономики состоит в осмыслении единства и различия следующих феноменов:

*блага → полезности → ценности → пропорции мены.*

Блага обладают различными полезностями для людей – прямыми или косвенными. Главная их форма – экономические потребности, которые являются продуктом труда или ценностями. Ценность блага не в его полезности, а в затратах труда на ее получение. И ценность становится основой определения меновых пропорций при дарообмене. Конечно, русское слово «ценность» возникло на основе слова «цена» и неадекватно обозначению этого свойства полезности: это более позднее явление. Поэтому предпочтительнее слово, скажем, «значимость полезности» или этот смысл слова «ценность».

Проблемой объяснения труда, производства, экономики можно считать выявление главной исторической тенденции их развития, которую можно представить следующим рядом категорий:

**обобществление → отчуждение → социализация.**

**ОБОБЩЕСТВЛЕНИЕ.** Труд представляет общественное явление, имеет общественную природу или общественный характер. Общественная природа труда состоит в том, что люди всегда использу-

ют знания, умения, навыки, накопленные не лично ими, а обществом. Они применяют орудия, средства труда, изобретенные обществом и обычно сделанные другими людьми. Люди производят продукты труда, как правило, для других людей. Все это делает труд общественным явлением. В процессе исторического развития растет общественный характер труда, что называют обобществлением труда. Обобществление труда представляет сложный процесс, отражающий многие изменения содержания труда.

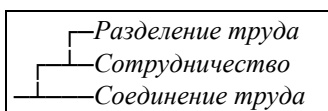
Основой общественного развития является обобществление труда. На определенном этапе оно порождает отчуждение средств и продуктов труда от непосредственных производителей. В последующем все это ведет к социализации, как высшей форме обобществления. Обобществление труда представляет всеобщий экономический закон, единство двух исторических тенденций или законов его развития.

### **Обобществление труда = Обособление + Объединение**

**Обособление** труда ведет к образованию форм труда, различающихся друг от друга свойствами, признаками. В целом можно выделить такие формы разъединения труда:



Интересен подход К. Бюхера к объяснению простейших форм труда на основе такой их субординации:



Сотрудничество людей в совместном труде – закон общественной жизни. Сотрудничество обычно ведет к обособлению функций каждого работника.

В простейшем случае эти функции случайны и временны. В зависимости от обстоятельств или случая тот или иной работник выполняет ту или иную работу в совместном труде. При этом они меняются работами в зависимости от многих факторов: усталости и т.п. В таком случае нет специализации труда.

**РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА** – устойчивое закрепление определенных форм труда за работниками или их специализация. Профессионализм есть пожизненная специализация людей.

Разделение труда «создаёт качественное расчленение и количественную пропорциональность общественных процессов производства, т.е. создаёт определенную организацию общественного труда и вместе с тем развивает новую производительную силу труда» [79,Т.23 ,с.377].

По мере общественного прогресса возникает, и все более укрепляется разделение труда – устойчивое, постоянное распределение разных форм труда между работниками в совместном труде. Разделение труда есть не что иное, как сосуществующий труд, т.е. сосуществование различных видов труда, представленное в различных видах продуктов труда. Разделение труда есть экономическое выражение общественного характера труда.

Первоначально возникло естественное разделение труда между людьми в зависимости от их пола и возраста. На этой основе развиваются различные формы общественного разделения труда, которые детерминированы общественными факторами: уровнем смекалки (сметливости), сообразительности, умелости и т.д. при выполнении той или иной работы. В связи с этим возникает специализация людей на выполнении той или иной работы в совместном труде. Впоследствии на основе этой тенденции происходит крупное общественное разделение труда, которое ведет к выполнению определенными племенами, общинами, сословиями особых функций в совместном труде. Выделим пять основных форм крупного общественного разделения труда, которые сформировали современную структуру экономики:

*скотоводство → ремесло → коммерция → управление → наука.*

**ПЕРЕМЕНА ТРУДА** – возможность переходить от одной работы к другой ввиду разных причин, в том числе и как средство отдыха.

**Объединение** труда и производства происходит одновременно с их обособлением. Оно также многообразно и детерминировано действием многих законов: **кооперирование → концентрация → комбинирование → централизация → интеграция → интернационализация → мондиализация**. Каждый из названных процессов многообразен. Их рассмотрим далее.

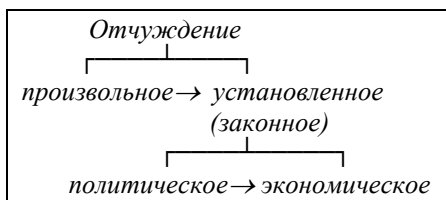
**ОТЧУЖДЕНИЕ** - закон развития труда, хозяйства и экономики. Оно состоит в отрыве человека от его сущностной силы, которую он создал сам – от идеологии, государства, собственности [см.:79,Т. 42,с.86-99] . Результаты труда людей превращаются в самостоятельную силу, «человеческие сущностные силы» обособляются от человека и начинают господствовать над ним как товары, деньги, капитал и т.п. [см. там же, с.128]. Отчуждение предполагает обособление

производителя от ресурсов – продуктов его труда, средств производства и управления трудом при их присвоении частными лицами. Оно предполагает и становление имущественных отношений в обществе, присвоение природы и продуктов труда.

*Предмечивание → овеществление → отчуждение*

Предмечивание сущности человека в продуктах труда происходило до рынка. «Предмет труда есть поэтому предмечивание родовой жизни человека ...» [там же, с.94]. В результате происходило овеществление отношений между людьми в процессе мены и отчуждение сущностных сил человека от него [там же, с.123].

Биологическое отчуждение возникает в мире животных и сохраняется

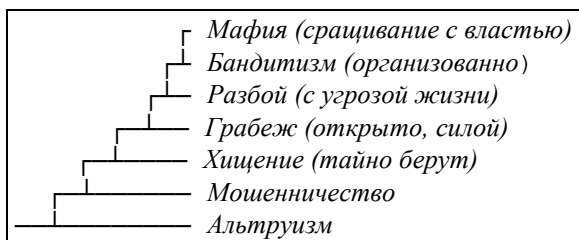


в обществе людей. Исходную форму отчуждения – альтруизм, возникающий среди животных, хорошо показывают биологи [см.: 76,с.125]. Оно было исходным и для предков людей, является базовой формой

материальных отношений и в современном обществе.

**ПРОИЗВОЛЬНОЕ (ПРОТИВОЗАКОННОЕ)** отчуждение – насильственно, противоправно, преступно. Исходные его формы возникают в качестве проявлений недостатка воспитания людей. Они проявляются через нечистоплотность, небрежность, неспособность адекватно трудиться и общаться с другими. Это может быть вызвано неприученностью к определенному образу поведения (например, поддержанию уюта), халатностью из-за спешки, торопливости, надежды на авось и т.п. Оно может проявляться в противоправных сделках, которые суды не признают (дар недвижимости несовершеннолетним). Оно может быть жульничеством, порой, неосознанным, неумышленным, мелочным. Человек способен делать качественно, но не делает. Мошенничество – преднамеренное (крупное) жульничество (прямой умысел), в результате которого «жертва добровольно отдает ценности». Обман и ложь (явный обман) преднамеренны. Продукты труда становятся объектом хищения, воровства и кражи, когда имеет место взятие их без ведома того, кому они принадлежат. Воровство – детские проказы. Кража – дело взрослых, хищение – крупное. Более сложные типы таких отношений: грабеж (рэкет) – открытый захват благ ввиду несравнимости сил и условий, разбой – такой грабеж, когда угрожают самой жизни людей. Бандитизм – организованная преступность с помощью оружия. Мафия – сращива-

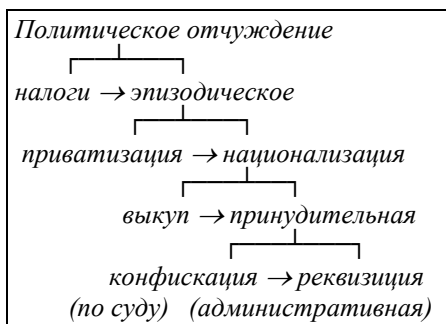




ние легальной и преступной деятельности, т.е. преступников с властью. Систематика этих материальных отношений должна включать все формы мошенничества,

хищений, жульничества, обмана, коррупции, рэкета. Обобщенно их осознают в качестве *теневой и криминальной экономики*. В уголовном кодексе 28 статей о хозяйственных преступлениях.

**ПОЛИТИЧЕСКОЕ** отчуждение является «прямым» действием органов власти – налогообложение, конфискация, национализация, приватизация, секвестр.



**ЭКОНОМИЧЕСКОЕ** отчуждение состоит в отделении людей от средств и продуктов труда в силу действия законов рынка – различные формы экспроприации и эксплуатации. Оно, иногда, неотделимо от подделки, лжи и обмана, т.е. от преступного отчуждения: «Всякий продающий на рынке что-либо поддельное лжет и обманывает ...» [105,Т.4,с.378].

**СОЦИАЛИЗАЦИЯ** – высшая форма обобществления и институционализации труда. Она возникла в начале XX века и преодолевает негативные аспекты отчуждения.

## **Б. РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА**

Предрыночная (натуральная) экономика – исторически первая и сегодня базовая форма экономики. Она представляет систему многих форм совместного образа жизни. Основные ее формы можно кратко показать таким образом:

*Община → взаимопомощь → дарение → мена (дарственная) → рынок*

**Община** – исторически исходный образ жизни общества, сохраняющийся по настоящее время в разных формах. Первую её форму называют праобщиной (первобытное человеческое стадо). Она превратилась в родовую общину 200 тыс. лет назад. Община предполагает совместное пользование ресурсами.

**Взаимопомощь (поделиться)** – пережитки общинных отношений людей после распада родовой и возникновения соседской общины. Взаимопомощь – проявление соседских общинных отношений, обычно в сельской местности («глубинках общественной жизни»). Если у человека оказывается какого-либо ресурса более чем ему нужно, а у другого менее, то первый делится со вторым. Это и есть взаимопомощь. При этом люди «не считаются», т.е. не определяют кто кому больше дал.

**Дарение** – более сложный тип отношений взаимопомощи: сотрудничество (в узком значении слова). В таком случае специально оговаривают безвозмездность добровольной передачи благ. Дарение – двусторонняя сделка.

**Мена** – естественный результат дарения. Возникла в качестве дарообмена и сохраняется по настоящее время. Дарственная мена осуществляет кооперацию труда людей. Она в целом эпизодична (по праздникам и т.п.).

**Рынок** – более сложная форма мены. Такая кооперация представляет собой постоянный процесс сотрудничества (в широком значении слова).

Предрыночные материальные отношения являются традиционными и существуют во всех странах, имея различное в них значение. На их основе возникли имущественные отношения, которые указывали на принадлежность продуктов труда субъектам, а затем хозяйственные отношения по поводу решения вопросов лидерства в сфере труда и, наконец, экономические (распределительные) отношения.

Натуральная экономика обеспечивает в определенной мере благосостояние людей. В то же время ее возможности ограничены, а поэтому она стала основой для возникновения новых типов матери-

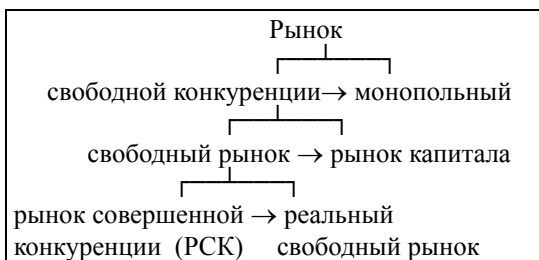
альных отношений, которые называют: меновые, товарные, стоимостные, денежные, рыночные и т.п.. В таком случае человек производит не только для себя, но и для возмездного обмена с другими.

**САМ БЫ ЕЛ, ДА ДЕНЬГИ НУЖНЫ**

Рынок стал господствующим сектором экономики во всех странах мира. В то же время в экономической науке его объясняют по-разному. Прежде всего, следует выяснить место рынка в меновых отношениях.



способов движения благ между субъектами, их передачи, мены. Обмен деятельностью (трудом) всегда был в обществе. Затем возник дарообмен, который породил рынок, в т.ч. торговлю. Рынок – не последняя форма меновых отношений. В XX веке возникла по-



Обмен веществ – основа жизни вообще. Обменные реакции в организмах происходят постоянно. Неудивительно и то, что и надорганизменные формы жизни существуют на основе различных

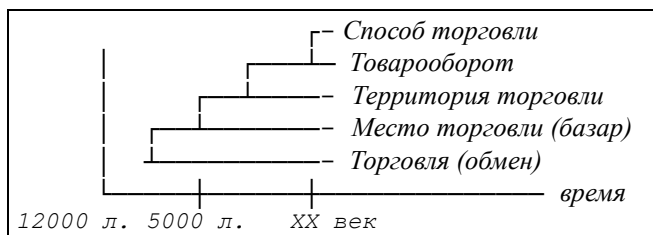
способов движения благ между субъектами, их передачи, мены. Обмен деятельностью (трудом) всегда был в обществе. Затем возник дарообмен, который породил рынок, в т.ч. торговлю. Рынок – не последняя форма меновых отношений. В XX веке возникла пострыночная мена. Особое значение в конце XX века имеет микро-маркет как наиболее развитая форма пострыночной мены.

Выделим ряд форм рынка. Они различаются степенью открытости, начиная с предельно-открытого рынка совершенной конкуренции (PCK), который реально не существовал (фантом), и кончая таким же фантомом – монопольным рынком.

Экономическая наука немислима без элементарного соответствия требованиям естественного языка. Об этом приходится напоминать потому, что не только в экономической науке, но и в политике часто допускают непростительный нигилизм при использовании слов. Не превращая политэкономии в филологию, напомним следующую истину последней. Язык строится на основе слов. Слова могут быть синонимами, антонимами, омонимами, акронимами, паронимами, метонимами, псевдонимами, анонимами, агнонимами (архаизмами) и т.д. Многие используемые в экономических науках сло-

ва одновременно являются ими. Упущение этого аспекта экономической науки ведет к недоразумениям, подмене понятий.

**ЗНАЧЕНИЯ СЛОВА «РЫНОК».** При понимании любого экономического явления необходимо выявлять синонимичность слов, омонимичность каждого слова, его антонимы и т.п. Важно это и при изучении рыночной экономики. Слово «рынок» – омоним: им обозначают разные понятия.



**Первое значение** слова «рынок» состоит в том, что им называют обмен, обращение, торговлю, встречу двух лиц для совершения сделки. Обменные отношения многообразны: в природе, в жизни, в обществе. Меновые отношения в обществе возникли в форме дарообмена, а затем превратились в торговый обмен. Последний называют рынком. Рынок – любое взаимодействие, в которое люди вступают для торговли друг с другом. Иначе его определяют как общение покупателей и продавцов с целью торговли товарами или услугами. Говоря нестрогими современными словами, рынком называют торговлю. Рыночные отношения возникли 10-12 тысяч лет назад, и, соответственно, тогда возник рынок. Данное значение слова «рынок» является фундаментальным.

**Второе значение** слова «рынок» состоит в том, что им называют место совершения сделок (ГДЕ торгуют). Такой рынок возник позднее, когда товарные отношения стали стабильными, распространенными и происходили в определенных местах. В Древней Греции рынок был нормой: «Рынок ... это место, нарочно назначенное, чтобы обманывать и обкрадывать друг друга» [38, с.87]. Платон предполагал существование рынка даже в конструированном им идеальном государстве [см.: 105, Т.3, с.133]. С точки зрения этого значения слова, рынком не является случайно образовавшаяся толкучка по продаже товаров, но им оказывается базар на специально выделенном месте или на городской площади, давшей основу для формирования слова «рынок» (этимология слова).

**Третье значение** слова «рынок» относится к обозначению территории проживания людей, которые торгуют между собой, объ-

единяясь таким образом в единый экономический комплекс. Понять это значение слова «рынок» можно с помощью определения понятия «коммивояжер». По определению коммивояжер заключает сделки, «передвигаясь по рынку», то есть в пределах определенной территории. В этом же значении использовалось это слово и в названии Европейского Союза «Общий рынок».

«Экономисты подразумевают под термином «рынок» не какую-либо конкретную рыночную площадь, на которой покупаются и продаются предметы, а в целом всякий район, где сношения покупателей и продавцов друг с другом столь свободны, что цены на одни и те же товары имеют тенденцию легко и быстро выравниваться» [81, Т.2, с.6]. Такое значение слова возникло позднее предыдущих.

**Четвертое значение** слова «рынок» состоит в названии им того, ЧЕМ торгуют, – форм товаров или товарооборота. О таком рынке обычно говорят тогда, когда изучают куплю-продажу однородных или близких (субститутов) товаров, например, рынок транспортных средств, автомобилей, спортивных автомобилей, рынок нефти, потребительских товаров и т.п.

Первые четыре значения слова «рынок» отображают состояние товарно-денежных отношений в современной мировой экономике в целом и во всех странах в отдельности.

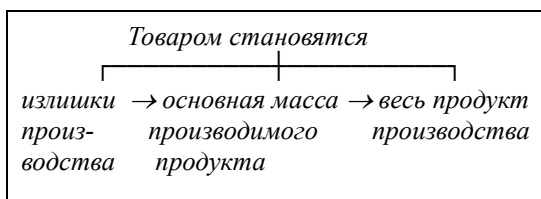
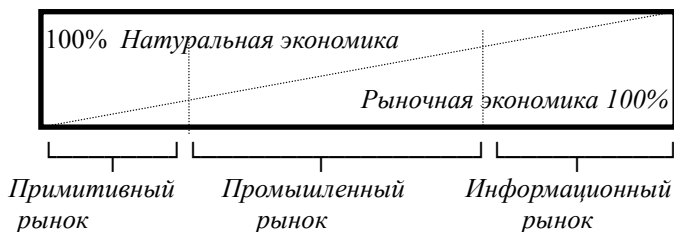
**Пятое значение** слова «рынок» стало актуальным в XX веке. В этом случае акцент переносится на то, КАК торгуют или производство товара для неизвестного покупателя. При этом противопоставляют два типа рыночных отношений: плановую и свободную торговлю. Это значение слова «рынок» отображает возникшее в XX веке противоречие в связи с появлением в развитых странах высшей формы рынка, который иногда называют микромаркетом. Он характерен единством рыночных и планомерных, плановых форм торговли. Идеологическая борьба мелкой буржуазии с микромаркетом привела к названию рынком менее развитых его форм, когда в экономике господствуют рыночные отношения.

В XIX веке родовым считался термин «товарное производство». Так называли не только предшествующий капиталистическому производству строй, но и фундаментальный признак общественного строя, при котором блага становятся товарами. В конце XX века на первый план выдвинулось слово «рынок». Рынком называют не только деятельность по обмену товаров, но и весь общественный строй такого производства и распределения благ. Тем самым понятие

«рынок» следует считать родовым для всех проявлений рыночных отношений.

Рынок представляет сложнейшее явление. Попытки его осмысления вне сознательной методологии дают полужнания, которые опаснее незнания. Накопленные обществом знания рынка излагаются (скорее стихийно, чем сознательно) на основе определенной методологии, включающей все основные принципы познания: идеализацию, абстрагирование, постепенное движение от простого к сложному, применение математических методов, использование эвристических возможностей графиков и других. Все это должно быть усвоено опережающе. Поскольку же общество не овладело методологической основой науки (см.: 179, У. Гронквист), то познание рынка идет скорее на уровне запоминания, а не понимания. Естественно, что в рамках экономического образования нет возможности системно объяснить все вопросы методологии. Многое должно идти на уровне личностных приемов объяснения.

СТЕПЕНЬ РЫНОЧНОСТИ ЭКОНОМИКИ растет по мере прогресса.

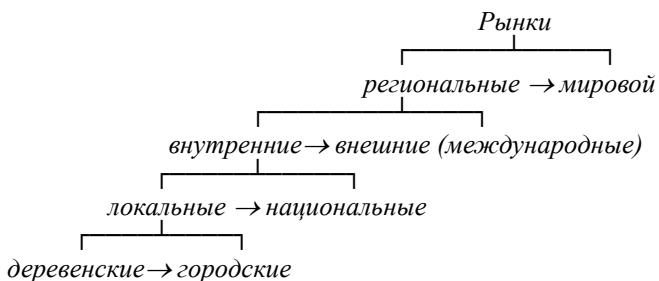


Несколько иначе этот процесс рассматривают с точки зрения того, какие продукты труда становятся товарами [см.: 79, Т.49, с.4].

В условиях рынка экономическая деятельность принимает форму сделок (транзакций):

*деятельность → дела → сделки.*

Рынки многообразны. Некоторые их формы представлены схемами (смотри следующую страницу).



Различают и иные формы рынка: бесплодный – плодотворный, реальный – потенциальный, стабильный – растущий, вялый – активный, основной – дополнительный, открытый – закрытый и т.п. Каждый из них имеет признаки: бесплодный рынок не имеет перспектив для реализации товаров. Ему противостоит плодотворный. Основной рынок поглощает главную долю товаров, а дополнительный – немного. Рынок может быть неактивным с нестабильными операциями. Но он может стать перспективным – растущим при определенных условиях, а в последующем развитым и стабильным. Особое значение имеет «сжатый» (закрытый, плановый) рынок при микромаркете.

Рынок	Цель
монополий	сверхприбыль
капитала	прибыль
свободный	доход

**ПОСТЕПЕННОСТЬ ПОЗНАНИЯ РЫНКА** предполагает выделение, прежде всего, фундаментальных его признаков. Они возникли первыми и лежат в

основе развития рыночной экономики, постепенно модифицируются, что следует выявлять на более высоких уровнях развития.

Рыночная экономика динамична и многообразна. Исторически исходной, а сегодня базовой ее формой следует считать **свободный рынок**.

# Б1. С В О Б О Д Н Ы Й Р Ы Н О К

## Аналитическая и синтетическая трактовки

Суть свободного рынка остается неопределенной в литературе.



Не давая обзора мнений, приведу ту концепцию, которую разделяю и использую в данной работе. В целом, она представлена схемой.

Полиполия – рынок совершенной конкуренции.

Его признаки:

- \* частная собственность на средства производства;
- \* развитость товарных отношений и наличие многих производителей и покупателей товара;
- доля каждого производителя и покупателя в общем объеме рыночных сделок должна быть малой;
- качество одних и тех же товаров разных производителей должно быть одинаковым (однородность товаров);
- производители и потребители имеют свободный вход на рынок (то есть им никто не должен мешать в этом деле), т.е. полную свободу для организации производства любого товара и смену его при переходе в другую отрасль;
- отсутствие монополий и иных ведущих сил на рынке;
- все субъекты рынка обладают совершенной информацией о ценах на рынке, условиях реализации товаров и т.п., т.е. получают полную информацию об уровне цен на рынке;
- продавцы и покупатели должны мало знать друг о друге, они не должны вступать в сговоры друг с другом;
- участники совершенной конкуренции должны вести себя только рационально, преследовать только выгоду. Иначе следует предположить отсутствие эмоций у покупателей и продавцов.

В современных работах наблюдаются крайности. Одни считают полиполию фикцией (фантомом), которой не было и нет. По мнению этих авторов, такой рынок существует только в учебниках, но не в экономике. Другие признают существование такого рынка в экономике в качестве исторически исходной и современной базовой



формы рынка. В таком случае признают синонимами слова «свободный рынок» (СР) и «рынок совершенной конкуренции» (РСК).

Названные признаки рынка совершенной конкуренции показывают его невозможность. Идеализация объекта, т. е. его упрощение, является обоснованным методом теории. Не только в прошлом, но и сегодня существуют некоторые частные рынки, которые близки к такой абстракции. Тем не менее, реальный рынок СК всегда характеризуется несовершенной конкуренцией.

Свободный рынок – это РСК при максимально возможном развитии конкуренции. Такой рынок предполагает, что ни один из его участников не имеет возможности определять состояние рынка, не имеет контроля над ценами. Он возник с начала появления рыночной экономики в форме товарного обмена, а затем развился на основе возникновения денежных отношений. В таком «чистом» виде он просуществовал пять-шесть тысяч лет, когда стал зарождаться рынок бизнеса (капиталов). Возникновение капиталов, несомненно, модифицировало свободный рынок, оттесняло его на второй план. Тем более его модифицировало становление монополистического рынка. Предельной идеализацией последнего является монополия (монопольный рынок), как противоположность полиполии.



Концепция свободного рынка имеет версии. Свободный рынок можно считать предшественником рынка капитала, начавшего возникать примерно 5000 лет назад, или предшественником капиталистического рынка, возникшего 500 лет назад, или предшественником монополистического рынка, начавшего возникать в середине XIX века. Придерживаясь первой версии, считаем, что такой рынок существует и сегодня.

Рынок свободной конкуренции возник вместе со свободным рынком и длился до становления монопольного рынка. Последний не вытесняет полностью рынок свободной конкуренции. К такому рынку относят некоторые товарные рынки развитых стран, например, сельскохозяйственных товаров в США.

Свободный рынок предполагает частную собственность и разделение труда, господство индивидуализма, свободную конкуренцию простых и капиталистических товаропроизводителей.

На начальных стадиях свободный рынок зависел от господствующего натурального производства. В связи с этим имели место длительные застои в экономическом развитии, которые этот рынок не

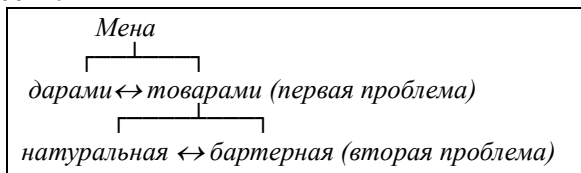
мог перебороть. В то же время он не исключал развития. На его основе возникла цивилизация. Такой тип экономических отношений сам был движущей силой общественного развития. Он создавал интересы для активных людей. В погоне за наживой люди развивали эрудицию и интеллект. Они делали открытия, занимались изобретательством, творчеством. Конечно, такой рынок покоился на принципе «каждому свое».

Содержанием свободного рынка являются товарные и денежные отношения, а, поэтому, прежде всего, необходимо их осмыслить.

### 1.1.7. ТОВАРНЫЕ ОТНОШЕНИЯ. МЕНА, ОБМЕН, БАРТЕР

Свободный рынок существует в различных формах. Исходной и на сегодня самой простой формой рыночных отношений следует считать непосредственный обмен товарами – товарные отношения. В таком случае обмениваемое благо становится товаром. Поэтому, прежде всего, следует осмыслить «товарную форму продукта труда» [79,Т.46, Ч.1, с.88] и проявление ею отношений между людьми.

При анализе простейшей формы рыночных отношений следует определиться по поводу решения двух проблем. Укажем их схематически:



**Первая проблема**  
– сопоставление дарственного и товарного обменов. Дарообмен породил товарообмен.

Между дарственным и товарным обменах порой трудно провести различие. Тем не менее это разные формы имущественных отношений. Товарообмен характеризуется:

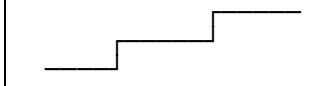
- обязательностью получения другого товара (подарок не обязательно ведет к отдару);
- немедленностью получения другого товара (отдар обычно происходит определенное время спустя);
- определенностью другого товара («не кот в мешке», а нужный данному человеку товар);
- определенностью величины и качества полученного в обмен товара (не «дареный» конь, которому зубы не смотря);

- опережающим получением покупаемого товара по сравнению с платежом за него;
- товарообмен происходит систематически (дарообмен происходит эпизодически).

**Вторая проблема** – сопоставление натурального и бартерного обменов. До появления слова «бартер» в конце XX века не было этой проблемы. Как соотносить эти слова? Сейчас их часто считают синонимами, а поэтому высказывают мнение о том, что бартерные сделки были первой формой рыночных отношений. В то же время можно иначе оценить эти слова. Если это синонимы, то их использование ничего не дает науке. Товарная мена существовала 10-12 тыс. лет. Имела ли она одно и то же значение в разные исторические эпохи или была социально – экономически неодинаковой? Гипотеза ответа на этот вопрос является следующей. Многое сохраняется веками и тысячелетиями. В то же время одно и то же явление может иметь разное значение в разных условиях. Непосредственный обмен товара на товар происходил неодинаково в разные исторические эпохи. В связи с этим можно выделить две его формы: натуральный и бартерный. Бартер считаем натуральной платой в условиях существования денежных систем, при денежной оценке обмениваемых продуктов. Он обычно расширяется в период кризисного состояния рынка. В конце XX века бартер составлял 40% объема мировой торговли. При нем расходы (транзакционные издержки) на мену достигают 15% от величины сделки.

Товарные отношения – исторически исходная форма рыночных отношений до возникновения денежных отношений. При натурообмене пропорции неустойчивы, случайны, недетерминированы объективно даже затратами труда. Он предполагает совпадение потребностей участников сделки. Это относительно легко при ограниченном

Мена → обмен → бартер



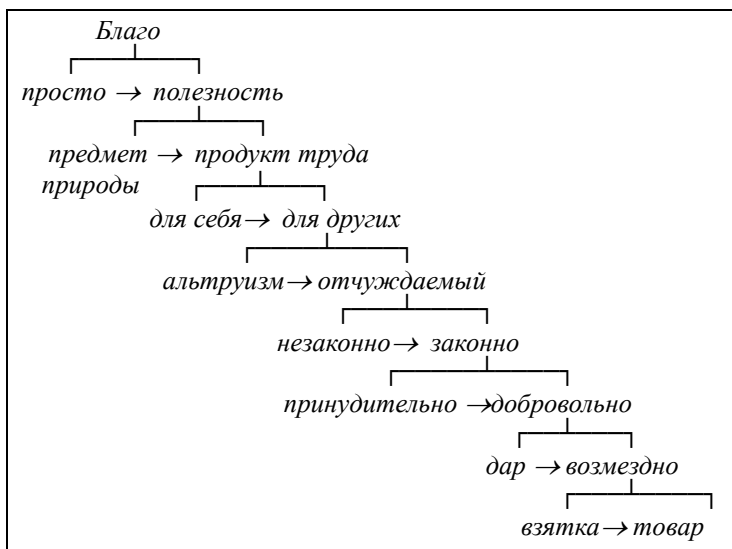
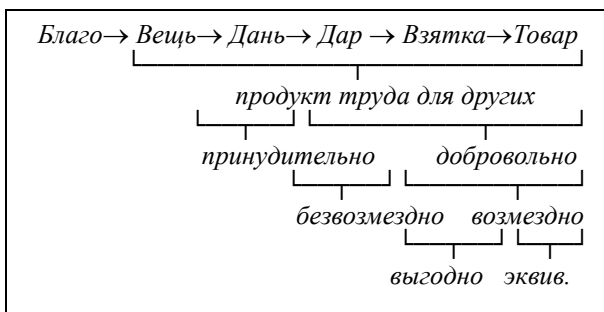
числе товаров и становится все более трудным при росте числа товаров. Такой тип непосредственного обмена товарами сохраняется вплоть до настоящего времени в «глубинках» общества.

Он происходит обычно между физическими лицами.

Бартерный обмен происходит в условиях господства денежных отношений между юридическими лицами и часто проявляется во взаимозачете требований. Он предполагает денежную оценку товаров. Он фактически оказывается не обменом, а формой платежа в

условиях отсутствия (недостатка) денег. Он обычно «расцветает» в период фиаско (кризиса) рынка. При этом бартерные сделки совершаются часто между богатыми и бедными ввиду отсутствия денег у бедных. Они обычно могут быть представителями разных культур –

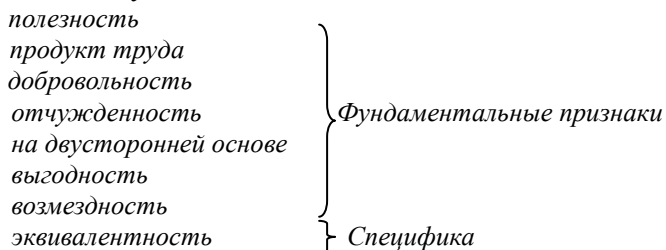
разных уровней развития рынка. И в таком случае пропорции обмена будут грабительскими. Именно такой обмен происходил в эпоху великих открытий между европейца-



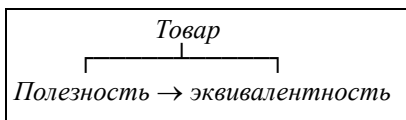
ми и гражданами стран Азии, Африки, Америки: за стекляшки получали самородки золота. И такой грабительский характер бартера сохраняется по настоящее время в отношениях между богатыми и бедными странами.

При рыночном обмене блага становятся товарами. В связи с этим осмыслим то, что имеется в виду при названии блага «товаром». Выделим коренные свойства товара, которые были познаны при рассмотрении его предшественников. Напомним основные типы материальных отношений.

Товар характеризуется следующими свойствами. Прежде всего, он является полезностью и способен удовлетворять какую-либо потребность. Большинство товаров являются вещами и меньшее их число – услугами. Товары являются продуктами труда, отчуждаемыми от того, кто их создает. При этом товары – добровольно отчуждаемые продукты труда на двусторонней (возмездной) основе, в отличие от даров. Они отчуждаются эквивалентно.



Фундаментальные признаки характеризуют не только товар, но и его предшественников. У товара два главных свойства, которые называют по-разному на разных этапах его развития: полезность и эквивалентность при натуральном обмене; потребительная и меновая стоимость при обращении товаров. Эти два свойства товара обособил Ксенофонт (430-354 г. до н. э.).



Двойственность главных свойств товара – его полезность и эквивалентность – показывает два способа его использования, что

однозначно различал Аристотель: «Существует другой род искусства приобретения, который обыкновенно называют, и с полным правом, искусством наживать состояние. ... При рассмотрении этого искусства будем исходить из следующего положения. Пользование каждым объектом владения бывает двойное; в обоих случаях пользуются объектом как таковым, но не одинаковым образом; в одном случае объектом пользуются по его назначению, в другом – не по назначению; например, обувь пользуются и для того, чтобы надевать ее на ноги, и для того, чтобы менять ее на что-либо другое. И в том и в другом случае обувь является объектом пользования: ведь и тот, кто обменивает обувь имеющему в ней надобность на деньги или на пищевые продукты, пользуется обувью как обувью, но не по назначению, так как оно не заключается в том, чтобы служить предметом обмена. Так же обстоит дело и с остальными объектами владения – все они могут быть предметом обмена» [8, Т.4, с.390]. Иначе, их на-

зывают покупательной полезностью и покупательной силой товара.

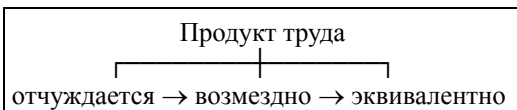
Итак, товар обладает полезностью. Это его естественное свойство, называемое иначе «потребительной стоимостью». Это свойство товаров изучают товароведы. В настоящее время называют различное число существующих в мире полезностей: 20-30 млн. полезностей. Каждая из них выполняет специфическую функцию в жизни людей. Помня об этом свойстве товаров, более им не интересуемся в рамках ФТЭ. Для нее главный интерес – второе свойство товара, его специфика, а именно – эквивалентность как социальная полезность товара, проявляющаяся в качестве свойства вещей.

### ЭКВИВАЛЕНТНОСТЬ ОБМЕНА

Что такое покупательная сила (способность) или эквивалентность товара? В простой форме рыночных отношений каждый товар служит эквивалентом другого товара. Эквивалентность есть определенная пропорция обмена одного товара на другой. Пропорции мены показывают соотношение количества разных полезностей, которые передают друг другу субъекты. Эти отношения постоянно изменяются в зависимости от места и времени [см.: 79, Т.23, с.44].

Эквивалентность как пропорция мены – исторически первая форма проявления рыночных отношений, пережитки которой сохраняются по настоящее время. Сейчас вместо эквивалентности товаров обычно говорят об «относительных» ценах. Анализ уровня современных цен часто проводят с помощью эквивалентности товаров. Например, отмечали в начале 90-х годов такой факт: во всем мире за литр молока приобретают 3-4 литра дизельного топлива, а в России наоборот приобретали за литр дизельного топлива 2-3 литра молока.

Главная проблема – понять суть эквивалентности вообще. «До сих пор, – писал К. Маркс, – еще ни один естествоиспытатель не открыл, благодаря каким природным свойствам нюхательный табак и картины становятся в определенной пропорции эквивалентами» [79, Т.26, Ч. III, с13].



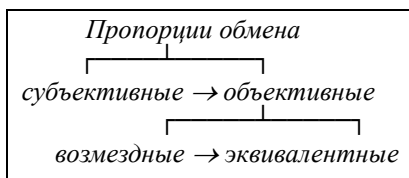
Анализ способов отчуждения продуктов труда показывает их много-

образии. В первом случае продукт труда может быть данью, а во втором случае он может быть и даром, взяткой. В то же время и товар характеризуется отчуждением и возмездностью отчуждения.

Однако этих признаков еще недостаточно для превращения продукта труда в товар. Товарные отношения в чистом виде проявляются в обмене или натуральном обмене. В таком случае представители разных товаров возмездно и эквивалентно отчуждают их друг другу. Каждый из них отдает свой товар взамен другого товара. И главным оказывается ЭКВИВАЛЕНТНОСТЬ обмена товаров, которая проявляет отношения между людьми и их интересы.

Слово «эквивалентность» переводиться на русский язык словом «равенство». Но эквивалентность не является физическим равенством товаров – по числу, весу, объему и другим размерам. Скажем, самородок золота в 10 грамм равен камешку в 10 грамм, но не эквивалентен ему при обмене.

Пропорции при обмене товаров могут быть разными, быстро меняющимися. Они могут быть различными в одно и то же время, практически рядом: на базаре два торговца продают товар одинакового качества по разной цене, т. е. на основе разных пропорций. По-



этому пропорции обмена одних и тех же (тождественных) товаров различны.

**СЛУЧАЙНЫЕ ПРОПОРЦИИ** субъективны, динамичны. Как и в прошлом, сегодня пропорции бывают порой субъективными, случайными, что зависит от многих факторов. Они фактически зависят от неподдающихся контролю факторов отношений между людьми. Все сводится к оценкам значимости той или иной вещи вступающими в отношения субъектами. При определенной ситуации индивид меняет шило на мыло или пожелает поменять «полцарства за коня». Историки, путешественники и этнографы описали многие, поразительные с нашей точки зрения, факты случайных пропорций обмена. Как правило, такое имеет место при встрече людей, относящихся к разным странам, культурам. Такой обмен может быть промежуточным между дарообменом и товарообменом. Так и сегодня, порой, трудно указать к чему относится такой обмен между людьми, что имеет место в «глубинке» современной жизни. В некоторой мере, можно утверждать, что в таком случае главным фактором пропорций мены является субъективная оценка полезности блага.

**ВОЗМЕЗДНОСТЬ** обмена представляется более развитой формой пропорций обмена. Она предполагает выгодность обмена для каждого субъекта. И эти пропорции могут быть более или менее определенными в тех или иных условиях, объективными, стабиль-

ными или фиксированными. Тем не менее, они не отражают всех факторов ценообразования и не являются эквивалентными.

**ЭКВИВАЛЕНТНОСТЬ** признается справедливой формой равенства, выгоды, которая учитывает все факторы рынка и интересы всех ее субъектов. Тем не менее, ее сущность неопределенна до тех пор, пока неизвестно, на основе чего приравниваются товары: полезности или труда или чего - либо иного.

Традиционная парадигма экономической науки называла эквивалентностью обмен равным имуществом, на которое шли одинаковые затраты труда (издержками). 10-граммовый самородок золота не эквивалентен 10-граммовому камешку потому, что требует больших издержек на его поиски.

Сущность эквивалентности следует осмысливать после усвоения систематических курсов основ экономики разных версий. В этом случае необходимо сопоставлять разные пропорции мены при натуральном обмене, при обращении товаров, при торговле:

*пропорции мены → эквивалентность → стоимость → цена.*

Одновременно следует учитывать тот факт, что на современном рынке господствует противоположный принцип – неэквивалентность рыночных мен.

При натуральном обмене нет продавцов и покупателей. Меновые отношения базируются на достижении (осуществлении) целей – вменения (от слов менять, променять, выменять) субъектами своих притязаний в пропорции мены товаров. Вменение – присвоение ресурсов посредством мены, осуществление притязаний субъектов на основе возмездной формы материальных отношений:

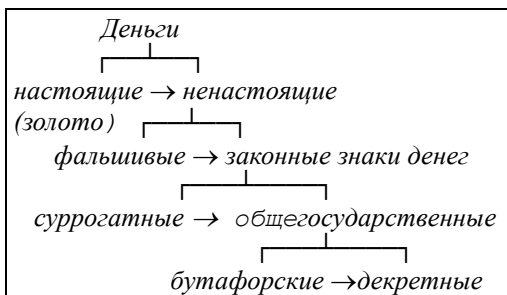
*осуществить → вменить → выторговать.*



## 1.1.8. ДЕНЕЖНЫЕ ОТНОШЕНИЯ. ДЕНЬГИ. ТОРГОВЛЯ

### «Деньгам все повинуются» Экклезиаст

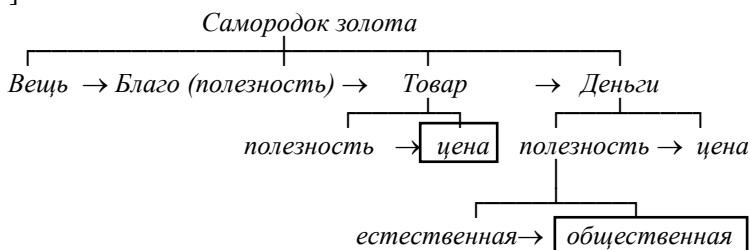
Развитие рынка породило денежные отношения, деньги. Историческая тенденция состоит



в том, что продукт труда принимает форму товара, а определенный товар становится деньгами: деньги – превращенная форма товара [см.: 79, Т. 49, с.5 и 130]. «Трудность состоит не в том, чтобы понять, что деньги – то-

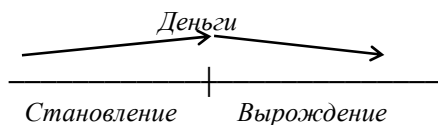
вар, а в том, чтобы выяснить, как и почему товар становится деньгами». Возникновение денег означало выделение из мира товаров одного товара особого рода («предпочитаемого всеми продукта» [79, Т.46, Ч.1, с.84] или их деление на обычные товары (плебеи) и «царя» [79, Т.20, с.319].

Деньги метафорически называли и «кровью рынка», и «палачом всех товаров», и «деспотом товаров» [см.: 79, Т.46, Ч.1, с.106,143]. В товарах и особенно в деньгах «общественное отношение лиц превращено в общественное отношение вещей, личная мощь – в некую вещную мощь» [там же, с. 100]. В связи с этим, по И. Канту, следует выявить: «... Как возможно, чтобы то, что сначала было товаром, становилось в конце концов деньгами?» [54, Т.6, с.317]. По К. Марксу, следует осмыслить эволюцию товара в посредника, а посредника – в деньги, а денег – в бумажные их символы [см. 79, Т.46, Ч.1, с.84 и др.].



Деньги существуют с древности и сегодня являются основой рыночной экономики. В связи с этим закономерен вопрос И. Канта: «Что такое деньги?» [54, Т.6, с.315].

Для понимания денег необходимо иметь в виду две стадии в их жизни: становление (генезис) и вырождение.



**Становление денег.** Сущность денег обычно показывают на основе их становления (эволюции). Сегодня такой подход можно считать общепризнанным в экономических науках. Имеется много специальных пособий по истории денег, в которых скрупулезно собраны идеи, в том числе и наглядные, по данному вопросу. В целом, эволюция денег представлена рядом:

*товар → ходовые товары → всеобщий эквивалент → золото → знаки денег.*

Теория денег показывает обособление золота в качестве всеобщего эквивалента. Из обычного товара золото стало меновым эквивалентом наравне с другими ходовыми товарами, а затем всеобщим эквивалентом и потом деньгами – средством осуществления рыночных отношений. Впоследствии рыночные отношения вытеснили деньги знаками, символами и возникли бумажные деньги.

Рынок породил деньги в качестве средства для облегчения своего функционирования. Порождение денег товарами закономерно и кроется в противоречиях самого товара – между его полезностью и эквивалентностью.

Возвышение потребностей людей может быть достигнуто только на основе роста выработки продукции, что предполагает рост разделения труда, создание у людей заинтересованности в их производстве. Они стремятся получить больше за продукт своего труда, что сталкивается с неразвитостью самих товарных отношений, отсутствием средств достижения этого. Загруднение встречи субъектов, товары которых нужны друг другу; рост этих трудностей по мере увеличения числа товаров и т. п. стали причиной возникновения опосредованных форм движения товаров – их обращения и затем торговли ими. В связи с этим формируется способ определения эквивалентных пропорций обмена. Этот процесс называют обычно эволюцией форм стоимости.

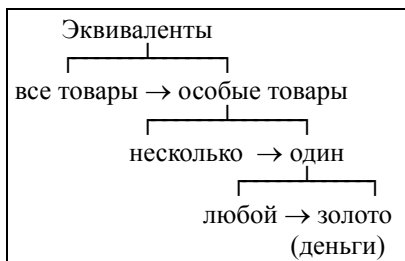


Терминологический аспект имеет громадное значение в теоретическом объяснении объектов. При принятии терминологии Маркса затрудняется теоретическое объяснение: в таком случае стоимостью оказывается и то, что ею не является – пропорции мены в дарообмене и при бартере.

Простая пропорция является гипотетическим представлением того этапа развития экономики, когда существовало всего лишь два товара. В таком случае проще всего определить меновой эквивалент товара. Он выражается через количество полезностей другого товара, к чему его приравнивают. Каждый товар одновременно является эквивалентом другого товара и использует другие товары для определения его эквивалента. Все товары равнозначны и служат друг другу для выражения эквивалента. Такая форма эквивалента модифицируется при появлении множества товаров на рынке. Эквивалентность каждого товара определяется через пропорции обмена на все другие товары. Ее К. Маркс назвал «развернутой формой стоимости товара». Такую форму развития товарных отношений путешественники встречали еще в XIX веке (лодка – слоновая кость – сукно – проволока).

Простая пропорция обмена базируется на том, что каждый товар одновременно находится в двух формах: относительной и эквивалентной. Он измеряет стоимость другого и им измеряет стоимость другой товар. Более развитая форма рынка предполагает обособление этих функций: все товары остаются в относительной стоимости и возникают особые товары, которые выполняют функцию эквивалента. В таком случае «был открыт товар товаров, который в скрытом виде содержит в себе все другие товары, волшебное средство, способное, если угодно, превращаться в любую заманчивую и желанную вещь» [79, Т.21, с.166].

«Простая форма стоимости» товара (по К. Марксу) легче всего может быть осмыслена при дарообмене. В таком случае нет посредников мены и «стоимости» (напомним, что стоимостные отношения возникают только при обращении товаров с помощью всеобщего эквивалента), и нет даже эквивалента, а имеются просто пропорции, равенство обмена.



Возникновение и развитие товарных отношений расширило возможности людей при обеспечении их благосостояния. Начала развиваться специализация труда, профессионализм людей при производстве товаров. Росло многообразие товаров и одновременно трудности их

получения. Натуральный обмен предполагал встречу двух собственников товаров, каждому из которых нужен товар другого. По мере роста числа товаров это условие натурального обмена было все труднее выполнить. Возникла необходимость многих промежуточных сделок – обменов разных товаров с тем, чтобы получить тот товар, на который можно выменять нужный товар.

Прошли тысячелетия после возникновения первых товарных отношений – натурального, непосредственного обмена (Т–Т), когда началось становление денег. Причина этого процесса может быть показана следующим образом:

*возвышение потребности* → *рост разделения труда* → *рост производительности труда* → *денежная форма стоимости*

Трудности непосредственного обмена товарами (необходимость многих промежуточных сделок) были преодолены на основе стихийного обособления некоторых товаров, пользовавшихся всеобщим спросом у данного народа. Такой товар называли «ходовой» или «меновой». Им был «предпочитаемый всеми продукт» [79, Т.46, Ч.1, с. 84]. Товарные отношения называли меновой торговлей или обращением товаров. Меновой товар выполнял функцию посредника [см.: 79, Т.42, с.15], всеобщего эквивалента (Т-П-Т). Меновым товаром становились обычно те товары, которые, чаще всего, пользовались всеобщим спросом. У этого товара раздваивалась его полезность. Помимо естественной полезности – быть источником удовлетворения определенной естественной потребности, этот товар приобретал особую общественную полезность – быть всеобщим эквивалентом. Непосредственная обмениваемость этого товара на другие привела к возникновению обращения товаров, состоящего всего лишь из двух сделок: продажи и купли. Вместо многочисленных актов сделок стало достаточно продать свой товар на всеобщий эквивалент и с помощью последнего купить требующийся товар. Обращение товаров – это их обмен с помощью посредника (менового товара, всеобщего эквивалента).

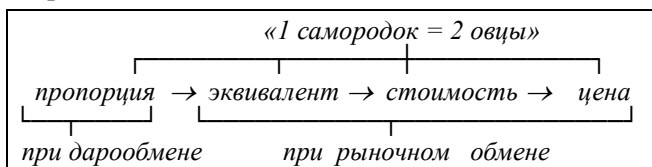


Всеобщим эквивалентом становился «предпочитаемый всеми продукт» [79, Т.46, Ч.1, с. 84]. У разных народов были разные

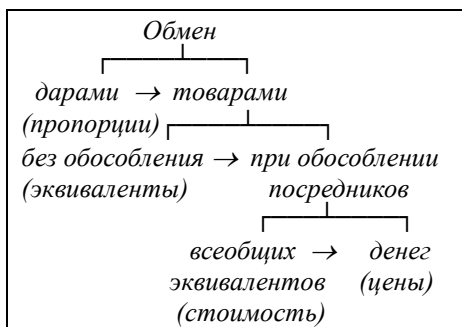
всеобщие эквиваленты (меновые или «ходовые» товары). Исторически известно множество форм всеобщих эквивалентов, которые в той или иной мере сохраняются по настоящее время в отдельных уголках земли: соль, скот, меха, ракушки каури и вавпум и т.д. Их роль возрастает в трудные времена, например, во время войн, кризисов. В XX веке неоднократно были возвраты к такому типу товарных отношений у разных народов. Подобное возможно и в будущем.

И сейчас сохраняется некоторое подобие эквивалента на рынке поденного труда. В аграрной поденке расчеты по оплате базируются на выписке платежных документов с указанием размера оплаты в килограммах земляники (в яблоках и т.п.). При этом имеют в виду возможность замены земляники другими ягодами, фруктами и овощами с помощью переводных коэффициентов, например 1 кг земляники = 3 кг яблок. [См.21].

Если эквивалент товара – количество иных товаров, которое получает субъект при обмене на свой товар, то стоимостью товара является эквивалент, выраженный во всеобщем эквиваленте. Одна и та же пропорция двух товаров первоначально была проявлением эквивалента первого товара, затем она стала его стоимостью по мере превращения эквивалента во всеобщий эквивалент. Например, один брусок соли за овцу первоначально был эквивалентом овце, а затем стал стоимостью овцы. Соответственно и равенство «1 самородок = 2 овцы» может быть просто пропорцией дарственной мены, эквивалентом овцы при товарном обмене и стоимостью овцы при товарном обращении с помощью всеобщих эквивалентов и ценой овцы при денежной торговле. При этом все эти соотношения золота и овцы зависят от функции золота в этом равенстве: средство дарообмена, средство товарного обмена, всеобщий эквивалент или деньги.

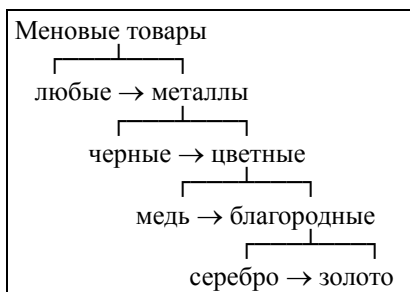


Пропорции – основа дарообмена. При возникновении товарообмена пропорция становится эквивалентом. При обмене любой товар является эквивалентом другому. При возникновении всеобщего эквивалента пропорции проявляются через стоимость товара. Появление денег привело к превращению стоимости в цену товара.



Всеобщие эквиваленты в литературе часто называют деньгами, что нельзя признать строгим значением данного термина. Деньги представляют собой более развитую форму всеобщего эквивалента – золота. Общественные функции денег шире, чем у всеобщих эквивалентов. Они возникли в историческое время и в литературных источниках довольно содержательно показана их практика.

Становление денег представляло процесс развития всеобщего эквивалента – вытеснения многих товаров из этой функции благородными металлами. В целом этот процесс показан схемой.



Выполнение любым товаром функции всеобщего эквивалента зависит от содержания его потребительной стоимости. Стихийное развитие рыночных отношений вело к вытеснению тех товаров, которые не в полной мере соответствовали функции всеобщего эквивалента и создавали трудности обращения товаров. Если меновым товаром был скот, то его надо кормить, охранять от хищников, перегонять. Если эту функцию выполняли зерно, меха и т.п., то их могли попортить хлебные жучки, моль и т.п. Если такую функцию выполняли малоценные товары, то требовались большие усилия на то, чтобы их носить. В целом стихийный отбор меновых товаров постепенно вел к выделению отдельных товаров, естественные функции которых более всего соответствовали выполнению ими функции всеобщего эквивалента. В древности эту функцию стали выполнять сначала черные металлы (в Вавилоне эквивалентом первоначально было железо; в Спарте в ходу были железные деньги [см.: 38, с.462]), потом цветные (медь - день-

ги Древнего Рима [см.: 79,Т.25,Ч.2,с.148]), а затем благородные. Серебро и золото длительное время выполняли эту функцию одновременно, что называли «биметаллизмом», то есть когда два металла выполняют функцию денег.

Переход к металлам в качестве всеобщего эквивалента был обусловлен многими их свойствами. Металлы могут произвольно делиться и вновь сплавляться. Они не требуют особых затрат труда на их хранение (не надо, как скот, кормить). Они были редкими ввиду того, что общество не нашло тогда легких способов их получения, а поэтому они были дорогими. Их требовалось немного для покупки других товаров. О выполнении медью функции всеобщего эквивалента можно судить по положению в Библии о том, что не следует брать «медь в пояс» [«От Марка, 6.8»]. Эти же самые свойства были основой и для отбора благородных металлов в качестве всеобщего эквивалента. К тому же прибавилось такое их свойство как эстетичность.

Золото – первый наиболее освоенный обществом металл ввиду существования его в качестве самородков. Первоначально оно было обычным товаром, а затем все более становилось богатством. Добыча золота шла уже 6-7 тысяч лет назад [см.: 75,с.8] и оно все более становилось меновым товаром. Тем самым “мир товаров” все более делился на две части – обычные товары («плебеи») и товар особого рода («царь») [см.: 79,Т.20,с.319].


В целом, *однородность, делимость, сохраняемость, транспортабельность, трудоемкость, высокая ценность, эстетичность* благородных металлов привели к тому, что они стали выполнять функцию всеобщего эквивалента и, тем самым, превратились в деньги. Золото использовали в качестве денег в Египте и Вавилоне 3-4 тысячи лет до новой эры.

Золото – не деньги, но деньги – это золото в качестве всеобщего эквивалента [см.79,Т.46,Ч.1,с.185]. Становление денег привело к превращению обращения товаров в торговлю, а стоимости товаров – в цену. Цена – это денежное выражение стоимости товара, проявление эквивалентности обмениваемых товаров на основе издержек по их производству и реализации. «Цена есть денежное название овеществленного в товаре труда» [79,Т.23,с.111].

У всех товаров имеется только естественное свойство – полезность, а у всеобщих эквивалентов, особенно у золота, возникает общественное свойство. В результате этого мир товаров делится на две части: просто товары и особые товары, которые выполняют специ-

альную функцию для первых, служат им. В результате обращение сводится к двум сделкам – продаже и купле товара.

Замена простых товаров в качестве эквивалентов золотом происходила постепенно, длительно в меру формирования рынка как нового типа отношений людей по поводу ресурсов. Этот процесс имел в качестве поворотных моментов такие ступени: ограничение эквивалентных товаров теми, которые пользуются всеобщим спросом, затем ограничение не портящимися товарами (например, соль), затем ограничение долговечными товарами (металлами), затем – красивыми (медь), затем неокисляющимися (благородными), затем – более дорогим золотом.

	Торговля: $T-D-T$
	Обращение: $T-BЭ-T$
	Обмен: $T-T$

Возникновение денег привело к превращению товарных отношений в товарно-денежные отношения, а также к возникновению чисто денежных, финансовых отношений.

Возникновение торговли не отрицало менее развитых форм рыночных отношений. Деньги – новая общественная сила. Они становятся главным детерминатором общественной жизни. «Люди гибнут за металл» (Гете, Фауст) потому, что тот, у кого имеется золото, становится властелином общества. С. Бейли писал: «Деньги – великий товар-посредник» [79, Т.46, Ч. II, с. 326]. За всю историю общества золота добыто объемом куба со стороной 17 м, весом 100 тыс. т. В среднем при добыче золота на тонну руды приходится 6 грамм.

## ФУНКЦИИ ДЕНЕГ

*Мера цены (стоимости)* – деньги служат средством измерения цены товара. При установлении цены товара пользуются определенным масштабом цен, то есть естественными способами соизмерения количества металла, принятым за денежную единицу. Золото обычно измеряют унциями, то есть древними весовыми мерами. Из них наиболее распространена тройская унция, равная 31,1 г. Масштаб цен исторически развивался в различные денежные системы и наименования ее элементов. Для измерения цены товаров не нужно реально золота. Оно выполняет эту функцию идеально.

*Средство обращения.* Для этого нужны наличные деньги. Эту функцию деньги выполняют в качестве посредника торговли. Из мимолетности этой посреднической функции денег вытекает их последующее развитие.



*Средство накопления* – накопление денег в качестве самоцели. Поскольку «деньги – великая сила», то собиратели сокровищ стремились накопить их как можно больше для того, чтобы господствовать в обществе. «Свою связь с обществом индивид носит с собой в кармане» [79,Т.46,Ч.1,с.100].

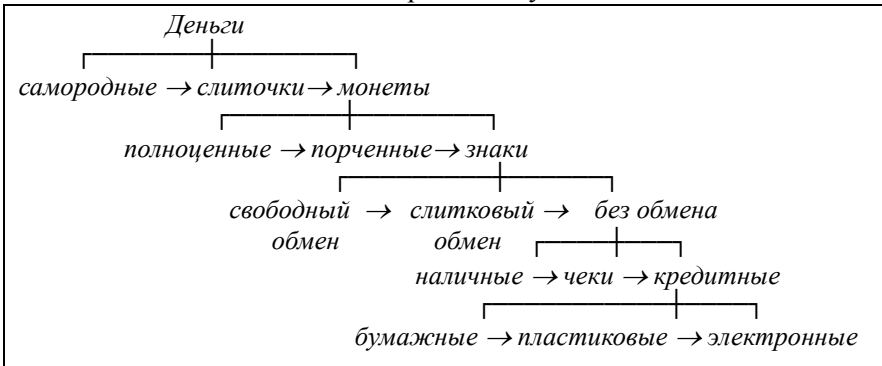
*Средство платежа.* Накопленные деньги позволяют использовать их как средство для платежей. В таком случае оказывается возможным обособление передачи товара и получения за него денег.

*Мировые деньги* – золото выполняло функцию всеобщего эквивалента в отношениях между странами.

Названные функции денег были основой свободного рынка, а затем и более развитых форм рынка вплоть до начала 70-х гг. XX века, когда золото перестало выполнять функцию всеобщего эквивалента. Эта функция золота в определенной мере сохраняется и сегодня. В то же время сейчас в мире нет полноценных денег, а имеются их заменители. Поэтому надо осознать не только процесс становления, но и вырождения денег (демонетизацию золота), то есть появление современных их заменителей, прежде всего, бумажных денежных знаков.

**Вырождение денег (демонетизация)** – исторический процесс использования золота в качестве всеобщего эквивалента товаров. Первоначально золото использовали в естественном виде – в форме самородков. Такое золото использовалось в торговле по весу. При сделке каждый раз необходимо было его взвешивать, что требовало особых условий – точных весов, а также гарантии полноценности (пробы) золота. В Египте и Вавилоне 3-4 тысячи лет до новой эры использовали золотые и серебряные пластинки и т.п.: приобретая товары, в обмен отрезали от них маленькие кусочки. 1200 лет до н. э. в Египте деньги имели вид золотых колец, вес которых обозначался наложением штампа [см.: 75. с.311]. Такие золотые кольца в качестве денег сохранялись в Судане до XVIII века [см.: 64]. Затем стали делать слиточки различной конфигурации (в том числе бобовобразные), лепешечки [см.: 75,с.19]) строго определенного веса, которые не взвешивали.

В последующем на золотых “лепешечках” выбивали рисунок. На таких деньгах не было дат, надписей, а были только рисунки. Они весили 14 грамм. Фактически это было не золото, а электр – сплав золота и серебра. Позднее их стали делать из золота, ставить на них круглую печать, которая удостоверяла ее пробу и вес. Первые такие деньги были стандартными кусками металла с оттиском



печати того, кто ее выпускал. Их называли по единице веса, которой они равнялись, например, шекель (определенная мера веса). Спустя половину тысячи лет после появления денег их стали называть монетами, по имени богини Юноны, присвоенной храму, при котором в III в. до н. э. был первый монетный двор. От имени этого эпитета богини произошло и английское слово деньги «money». Эволюционный ряд становления монет или основных форм денег:

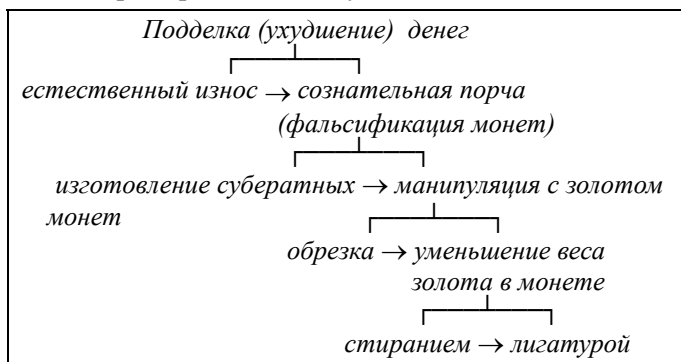
*самородки → пластинки → кольца → “бобы” → “лепешечки” → монеты.*

Практически одновременно с появлением монет возникла их фальсификация – подделка золотых монет. Возникли субератные монеты – в монету вделывали медь или железо. Другой формой фальсификации монет стала их обрезка. О ней хорошо сказано у древних греков. Занимался этим и один древний грек до того, как стал философом [см.: 38, с.220]. Можно утверждать, что обрезка монет до размера круглой печати породила обычную округлость монет вообще.

Монета – определенный кусочек золота, на котором указан вес и герб того, кто удостоверял этот вес, как и качество металла. Первые монеты появились в VII веке до новой эры. Монеты имели хождение не по весу, а по номиналу, то есть в соответствии с тем количеством золота, которое указано на них. Для торговых сделок не важно строгое содержание веса монеты, а достаточно знать то, что написано на ней. В таком случае действует принцип «за что продал, за то ку-

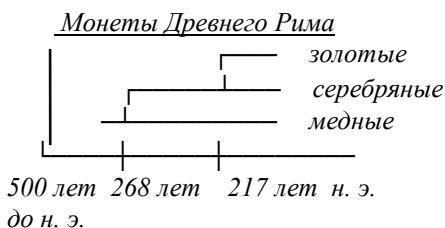
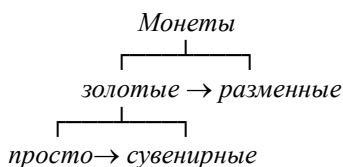
пил». При продаже своего товара продавец получил монету, на которой указано 5 г золота. Он настаивает на том, чтобы при ее использовании для покупки товара у него взяли эту монету как имеющую 5 г золота.

Золото – мягкий металл. Оно в прямом смысле «липнет к рукам». Хождение монет ведет к тому, что они стираются при передаче из рук в руки. Средняя золотая монета ежегодно теряет 0,07% собственного веса (1/1000 веса). За 2600 лет обращения золотых монет общая величина потерь по этой причине превысила 2000 т золота. Для того чтобы уменьшить количество золота у человека, достаточно прикоснуться руками к золотой его вещи. О такой потере золота каждый может судить по позолоченным предметам, которые относительно быстро теряют позолоту.



Потеря веса золотых монет ввиду их стирания породила необходимость добавления в монеты лигатуры – иных цветных металлов с тем, чтобы монеты меньше стирались. В результате возникло несоответствие между тем, что написано на монете, и ее реальным содержанием, то есть количеством золота в ней. Написано 5 г золота, а в монете его меньше на величину меди. Дополнительным фактором стало и то, что закономерность обращения денег по номиналу была осознана субъектами рынка, прежде всего менялами. Они стали портить монеты. Легчайшим способом порчи было ее стирание при обмене. Поскольку каждый город имел свою монету, и при посещении другого города надо было обменять иногородние монеты на монеты данного города, что обычно делали менялы, то последние должны были удостовериться в том, что монета действительно из золота. Для этого они терли ее о коврик. В результате монета стиралась, а на коврике накапливалось золото. Осознав это, меняла сжигал коврик через определенный период времени и получал определенное количество золота. Монеты же постепенно становились неполновесными

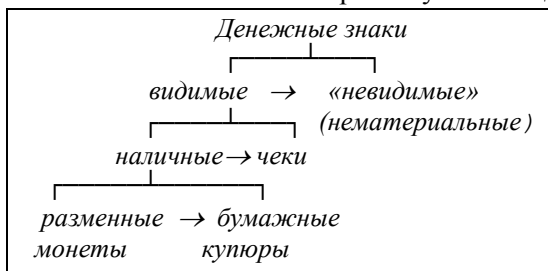
(неполноценными). Их надо было изымать и заменять полновесными. На самом же деле стали делать наоборот: изымали полновесные и переплавляли их в неполноценные монеты. Фальшивомонетчики использовали замену полновесных монет неполновесными монетами как средство получения дохода. В результате этого происходило обесценение денег, потеря их реального содержания. Этот процесс завершился тем, что возникли знаки золота, которые не имели вообще в себе золота или не имели «внутренней стоимости». «Фунт стерлингов» Великобритании первоначально означал фунт серебра. Уже давно в фунте стерлингов нет ни грамма серебра. Аналогично злотый Польши был золотой монетой, а теперь в нем золота нет. (Русская гривна была слитком серебра весом примерно 200 г. С XIII века ее стали называть рублем). В истории известны две формы декретных знаков денег: разменные монеты и бумажные деньги.



Монетами называют золото в качестве денег. Они имеют «внутреннюю» стоимость, равную затратам труда на добычу золота и чеканку монет. Такие монеты перестали выпускать в обращение в XX веке. Не следует их путать с различного рода юбилейными, сувенирными, нумизматическими, коллекционными, тезаврационными монетами, которые чеканят, но они не обращаются.

Невозможность чеканки мелких монет из благородного металла (они были бы маленькими по размеру, тонкими, быстрее изнашивались и т. п.) привела к необходимости чеканки разменных (биллонных) монет из неблагородных металлов. Разменные монеты имеют «внутреннюю» (действительную) стоимость, которая значительно меньше их номинала. В настоящее время они составляют 2-3% от наличных денег страны. Это мелкие денежные знаки, которые постоянно используются для платежей. Они износоустойчивые и служат обычно 15 лет. Бумажные деньги служат в среднем один год. С начала возникновения бумажных бонов в России в XVIII веке до конца второго тысячелетия было примерно 3000 бонов (бумажных денежных знаков).

Первые заменители «денег» появились в Китае в древности, когда стали делать каменные и затем бронзовые подобию каури. В Китае же в XIII в. появились и первые бумажные деньги. В средние века за-



меняли серебро и золото медью, что приводило население к бунтам («медный бунт» в Москве в 1662 г.). В Европе бумажные деньги возникли в XVII веке.

Замена золота бумажными знаками происходила длительное время. Ограничение обмена бумажных денег на золото началось с введения слиткового стандарта: менялось не любое количество бумажных денег, а только такое, которое было эквивалентно стоимости слитка. Далее исключили обмен гражданам, оставив это право банкам, а затем только государствам. В 1971 г. был прекращен обмен бумажных знаков на золото и между государствами, т.е. произошла демонетизация золота. Не являются фактически деньгами тезаврационные, коллекционные и юбилейные (памятные) монеты. В мире сейчас нет настоящих денег, а используются три основных формы денежных знаков: бумажные деньги, чеки, пластиковые электронные карты (дебетовые и кредитные).

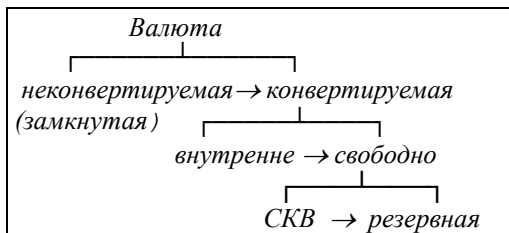
Причины вытеснения золота его знаками многообразны:

- знаки золота являются более дешевым средством обращения, чем монеты;
- нехватка золота стала препятствием развитию рынка;
- рост потребностей в золоте как в сырье и предмете труда в промышленности, медицине, в ювелирном деле и т.д.;
- порча монет и их стихийное вытеснение плохими деньгами в соответствии с законом функционирования денег Коперника-Грешема (плохие деньги вытесняют хорошие).

Затраты на выпуск декретных денег существенно меньше представляемой ими стоимости (расходы на печатание банкноты – 30 центов, а на ней написано – 100 дол.). Правительству выгодно иметь монополию на выпуск таких денег. Доход от эмиссии декретных денег называют «сеньоражем».

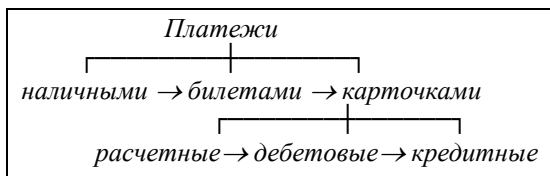
Декретные деньги имеют иные законы обращения. При этом весьма важно соответствие массы денег, находящейся в обращении, и количества товаров на рынке.

В настоящее время деньги все более называют валютой. В связи с этим следует помнить о том, что термин «валюта» — омоним и им обозначают разные явления: деньги, иностранные деньги, международные деньги. К валюте относят не только декретные деньги, но и чеки, облигации, акции и драгоценные металлы и камни.



Конкретнее их трактуют на основе сорита: деньги → валюта → СКВ → резервы. «Внутренне» конвертируемую валюту сначала надо превратить в СКВ для использования в международных расчетах.

Наиболее развитой можно считать резервную валюту, которая активно используется в международных расчетах. Резервная валюта — национальные денежные знаки наиболее развитых стран. К ним относятся доллар США и евро Европейского союза. Сейчас примерно 70% международных денежных расчетов и платежей осуществляют в долларах США.



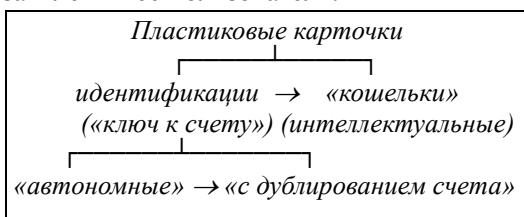
Электронизация денежной системы выводит из оборота значительную часть наличных денег (но не вытесняет их полностью).

Это позволяет решать много проблем, в том числе уплаты налогов, борьбы с криминальной экономикой, коррупцией, не допускать негативного влияния недостатка наличных денег и т.п. Общая масса бумажных денег в мире оценивается в 10 млн. тон (долларовая масса равна 250 000 тонн). Для обеспечения денежного обращения в мире (на каждый килограмм наличных денег необходимо иметь 10 кг всяких финансовых, бухгалтерских и других документов) требуется не менее 100 млн. т. бумаги. Электронизация денежных отношений является важным прогрессом развития рынка в современных условиях.

Короткий период существования электронных денег привел уже к их многообразию [см.: 7; 113]. Традиционные платежи наличными деньгами сохраняются, но значение их падает. Уже давно в дополнение к ним придуманы различного рода посредники (заменители) — «билеты», которые решают те или иные проблемы, например, «блок

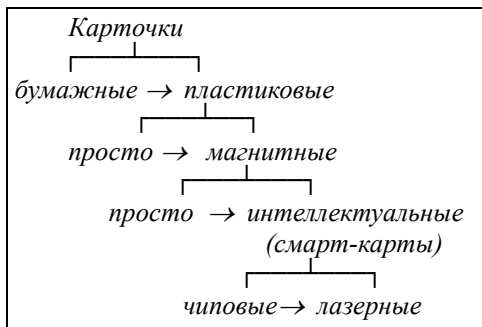
билетов» для оплаты транспорта. Заменителями можно считать разные средства (карточки), которые «покупают» за деньги и используют для оплаты разных благ и услуг. Транспортная месячная карточка позволяет законно использовать транспорт или только тому, кто купил ее (если есть на ней фотография), или тому, у кого она имеется (тогда ее могут использовать несколько человек). Такая карточка не определяет величину благ, а правомочна во времени: ее можно совсем не использовать или интенсивно использовать одному или нескольким лицам. Другие аналогичные средства рассчитаны на определенное число потребляемых благ независимо от времени. Последние рассчитаны на определенное количество благ: билет метро на определенное число поездок или телефонная карточка на определенную длительность разговора. Более сложные формы карточек выполняют и иные функции, например дают скидку (дисконт). Дисконтные карточки дают возможность покупать дешевле товары.

Денежные карточки многообразны в зависимости от технологии осуществления денежных отношений на их основе. Дебетовые карточки – средство получения денег с помощью банкоматов, платежей за счет денег, хранящихся на счете. При предъявлении карточки продают товар, но только после установления связи с банком, эмитировавшим карточку (по телефону или автоматически компьютер устанавливает через модем, и в таком случае на счете покупателя блокируется сумма покупки). Эта сумма перечисляется банком со счета покупателя после прихода чеков магазина. Кредитные карточки обеспечивают покупку товара ее пользователем в течение месяца за счет средств ее эмитента, который открывает для этого кредитный субсчет клиента и устанавливает лимит его кредитования. Расчет осуществляется через месяц пересылкой счета ее пользователю и списанием этой суммы денег с его основного счета в банке. Потеря этих карточек не опасна ввиду возможности блокирования счета при заявлении ее пользователя.



Обычные карточки являются всего лишь «ключом к счету». Более сложной формой можно считать «электронные кошельки», на которых заранее записана опреде-

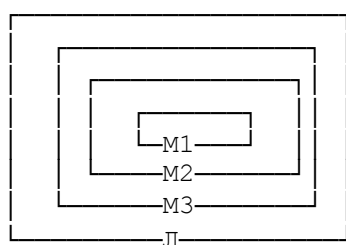
ленная сумма денег, которой можно платить сразу в данной или иной валюте при одновременной ее конвертации. Эти заменители денег могут быть потеряны, украдены и т.п.



В современном мире примерно 300 денежных систем. Большинство денежных знаков не конвертируемо. К свободно конвертируемой валюте (СКВ) относятся денежные системы примерно 20 развитых стран, а статус «резервных» имеют доллары США, евро, швейцарские франки, японские иены и фунт стерлингов Великобритании.

Возникновение денег привело к превращению обращения в торговлю товарами. На этой основе рыночная экономика стала включать в себя не только товарные, но и товарно-денежные и даже чисто денежные отношения. Распространение денег привело к третьему крупному общественному разделению труда – отделению торговли от материального производства, появлению сословия купцов. Возникновение денег привело к тому, что все приобрело цену, а поэтому возникли различные формы цены: такса, тарифы, взятка, жалование, калым (цена невесты по мусульманскому обычаю), пошлина, процент и т.д.

В статистике развитых стран к деньгам относят не только наличные, но и разные формы ценных бумаг. Обычно выделяют четыре группы денег, называя их агрегатами. Их обозначают первой буквой от английского слова money – М и Л – ликвидность (смотри следующую страницу):



*M1 – наличные деньги, текущие(чековые) счета;*

*M2 – помимо M1 включают сберегательные счета, срочные вклады до 100 тыс. дол., депозиты, некоторые акции;*

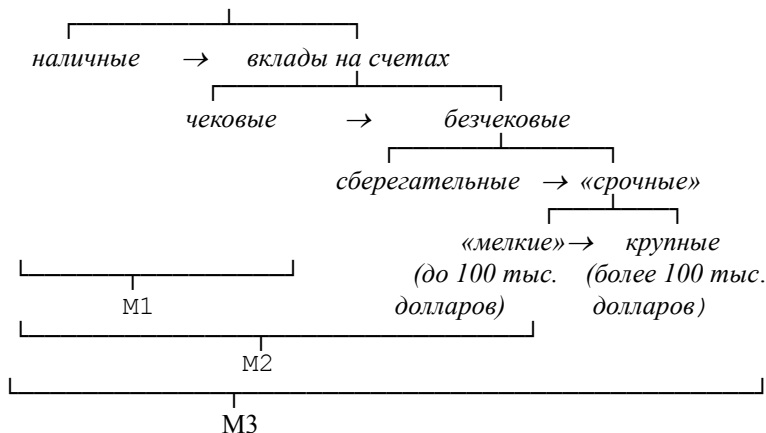
*M3 – включают M2 и другие типы счетов*

*L – самое широкое определение денежных ресурсов, включающее некоторые облигации, векселя и др.*

Иначе эти формы денег можно показать следующим образом:

*Деньги*





Банкноты служат 7-12 месяцев в среднем. Затем их заменяют. За год центральный банк России уничтожает банкнот на 100 млрд. рублей. Ежегодно вся наличная масса обращается примерно 5 раз или один оборот за 2,4 месяца. На каждого гражданина приходится примерно в Великобритании 670 долларов, во Франции 800 долларов, в России 60 долларов.

Наличные деньги (бумажные и монеты) обеспечивают 1% товарооборота развитых стран. Различают много иных форм денег: «дорогие» и «дешевые», «горячие», кредитные, «параллельные» и т.п.

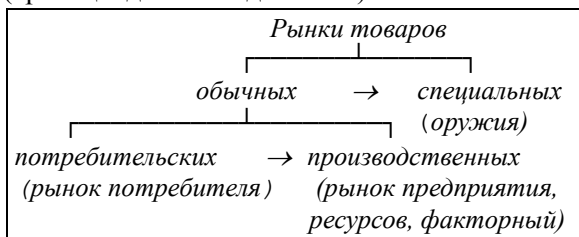
Рынок – система разных типов отношений: безденежных, денежных, чековых, кредитных и т.п. Экономичность их осуществления не одинакова. Бартерные отношения – самые дорогие. Необходим специальный их анализ с этой точки зрения.

**БУТАФОРСКИЕ** деньги распространены в некоторых странах, прежде всего в Азии. Они возникли на основе развития обычаев похорон и пожертвований умершим. В могилу клали и настоящие сокровища (как это было в древнем Египте при захоронении фараонов). В гробнице древнеегипетского фараона Тутанхамона обнаружено золотых изделий весом более тонны. Когда появились монеты, то клали монеты. Была даже специальная монета для мертвых. Появление бумажных денег привело к тому, что их стали класть в гроб, а потом и чеки. Это, естественно, было накладно. В дополнение к этому были изобретены специальные ритуальные деньги (имитационные денежные знаки) – бутафорские («деньги для мертвых»), которые сжигают на могилах или по праздникам. Эти деньги имеют цену, то есть они продаются как товар. К бутафорским деньгам относятся и другие имитационные денежные знаки.

### 1.1.9. ЗАКОНЫ СВОБОДНОГО РЫНКА

Свободным рынком является начальная форма реального рынка. С него возникла рыночная экономика. На свободном рынке действуют совершенные конкуренты, которые не влияют на рыночную цену своими сделками. Предельной идеализацией (фантомом) такого рынка является рынок совершенной конкуренции.

Свободный рынок развивается на основе общеэкономических (трансцендентных для него) законов. В то же время возникают и



собственные (имманентные) законы рынка. По мере развития рынка возрастала действенность его собственных законов, что способствовало переходу от простых к более сложным, современным формам рынка.

Имманентные законы рынка детерминировали его развитие, что вело к появлению более развитых форм рынка. В связи с этим важно осознать в самом общем виде основные, фундаментальные законы свободного рынка.

**ИТЕРАТИВНОСТЬ ИЗУЧЕНИЯ** предполагает постепенное и последовательное изучение основных форм рынка в очередности их возникновения. Потребительские товары удовлетворяют спрос населения, а факторные обеспечивают потребности предприятий в ресурсах, в т.ч. в капитале, патентах и т.п. К специальным товарам относят такие, которые реализуют по строго определенным правилам, разрабатываемым властью. Свободный рынок анализируют на основе изучения рынка потребителя.

**АЗЫ ТЕХНИКИ ФУНКЦИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА** являются содержанием математики. Понимание идеализированного рынка зависит от опережающего освоения многих «инструментов анализа». Их следует познать постепенно в меру овладения экономической эрудицией. Основа для этого познания – математика, статистика, философия. Некоторые основания такого анализа известны из школьной математики, и ими надо воспользоваться (повторить). В то же время всего этого недостаточно. Следует изучать философию и математику одновременно с освоением экономики. Рационально специальное объяснение математических и философских оснований экономического анализа. Это – объект особой работы (напри-

мер, финансовой математики). Назовем некоторые положения по данному вопросу.

Анализ законов рынка обычно ведут с помощью возможностей *вербального* (словесного), *графического* и *математического* объяснений рынка.

Владение математикой является важным условием анализа рынка. Это основа анализа меньше необходимого у обычных студентов. И проблема сводится не только к неадекватности овладения ими наличной литературы. Создается впечатление, что существует недостаток понимания проблемы исследователями и отсутствуют необходимые книги. Чисто математические книги недостаточны для понимания всего этого. Следует изучить отдельно и третье основание гипертекстового объяснения – графическое моделирование объектов. Из них следует обособлять два типа графиков для выражения качественной и количественной определенности объектов.

В основе понимания экономики, в т.ч. рынка, лежат главные их признаки, осознаваемые как принципы познания: детерминированность, устойчивость, динамичность, инерционность, саморегулирование, стохастичность, функциональность и т.п. Их объясняют гуманитарные, общественные науки. Мыслители давно пытаются выявить данные фундаментальные аспекты объектов. Уже Аристотель исходил из того, что «... мудрость ищет причину видимого ...» [8, Т.1, с.90]. Вергилий (37 год до н. э.) писал: «Счастлив человек, способный распознавать причины явлений». Теоретическая наука возникла для объяснения причин явлений.

Проблема сводится во многом к выяснению сути и, соответственно, к соотношению значения *случайности* и *необходимости*, *причинности* (*каузальности*), *детерминированности*, *закономерности*, *функциональности* и других понятий. Только их систематика позволит понять суть каждого из них. Имеется много работ, в которых так или иначе рассматривают эти аспекты действительности. Много мнений о сути каждого из них.

«Случайность-необходимость» – философские категории. Они относятся ко всем событиям, в которых различают процесс и результат. Не ясна специфика закономерной необходимости. Детерминированность – познанная закономерность, которая может быть стохастической (вероятностной). Это понятие следует выявить из математической статистики. Изучение сути причинности предполагает выявление типа соотношения причин и следствий. И по этому вопросу накоплено больше всего мнений. Например, следующий отрывок бро-

шюры XIX века: «... Юм задался целью узнать: возможно ли доказать существование необходимой связи между причиной и следствием? Это конечно один из капитальнейших философских вопросов, от которого зависит взгляд на то или иное значение всех истин физических наук, не могущих сделать ни шага без понятия о причинах явления» [147, с. 73]. И. Кант решал эту проблему на основе следующего ряда категорий [54, Т.3,с.193]:

*пространство → время → причинность → последовательности.*

Он, в частности, писал: «Таким образом, временная последовательность действительно есть единственный эмпирический критерий действия в отношении к каузальности причины, которая предшествует ему» [там же, с.204]. «Закон природы гласит, что все происходящее имеет причину, что каузальность этой причины, т.е. действие, предшествует во времени и в отношении возникшего во времени результата сама не могла существовать всегда, а должна быть произошедшим событием, и потому она определяется и, следовательно, все события эмпирически определены в некотором естественном порядке» [там же, с.415].

Причины событий не всегда являются внутренними (имманентными) для объекта законами. В целесообразной деятельности людей цель определяет их поступки. Но и в иных процессах их причины могут быть не имманентными для них, а трансцендентными. Только временная последовательность событий недостаточна для выявления причинности событий [см.: 30,Т.1,с.391].



Этому вопросу уделит должное внимание Д.С. Милль. «Что такое причина? Относительно этого понятия существует целая литература. Каждая философская школа толкует его по-своему. Милль принадлежит к школе Юма и не говорит ничего о таинственной связи причины со следствием, которая занимает метафизиков. Для него «причина есть неизменно-предшествующее явлению, а следствие – все неизменно последующее... Настоящую причину составляют все факты, все условия, без которых не могло бы явиться следствие... Причина есть сумма всех условий, положительных и отрицательных, взятых вместе, совокупность явлений всякого рода, наступление которых неизменно сопровождается следствием» [141, с.78–79].

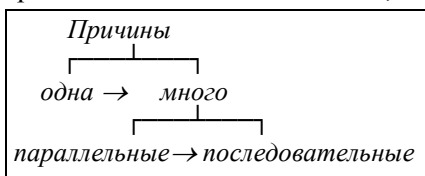


На эту тему можно прочесть в книгах Р. Карнапа [см.: 57 с. 253-263], Ф. Франка [см.: 149]. Интересны соображения А.А. Богданова о сущности причинности [см.: 14]. Имеется позиция по этому вопросу

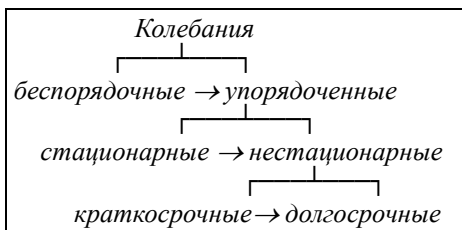
у Маркса, Энгельса, Ленина. «От сосуществования к каузальности и от одной формы связи и взаимозависимости к другой, более глубокой, более общей» [68, Т.29, с.203]. Особенно интересно положение Энгельса о «стручке гороха» [79, Т.20, с.534], как и многие иные его мысли по этому вопросу [см.: там же, с.544 и др.].

*Детерминизм → причинность (каузальность) → закономерность → функциональность*

Причинность (причина и следствие – соотносительные понятия: каждое следствие становится причиной другого явления) весьма проста в обыденных явлениях, когда одно действует на другое и его



изменяет. Тем самым рассматривают соотношения, связи, действия и взаимодействия между явлениями. *Сила (действие) – фактор – причина.* Чаще всего, имеет



ся много действующих сил, каждая из которых осмысливается обособленным фактором. В таком случае речь идет о факторном анализе, при котором причины делят на независимые (аргументы) и зависимые (функции). Функ-

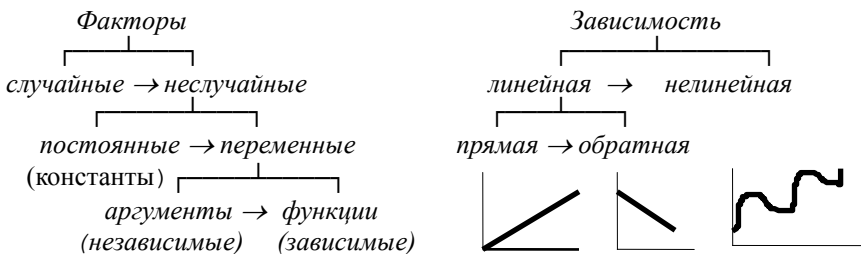
ция – зависимость между двумя переменными. Функциональность проявляет причинность (закономерность) как систему конкретных действий. При этом абстрагируются от многих иных действий с тем, чтобы выявить значимость познаваемых факторов.

Причины могут быть параллельными и последовательными цепочками. В последнем случае различают причины – непосредственные и опосредованные, конечные и т.п. (например, при анализе ренты). Каузальный анализ превращается в факторный, который сводится к функциональному. Функциональность предполагает определение цепочек действующих сил (факторов), определенность их поведения. Функциональный анализ ориентирован на познание колебаний. Он не учитывает обратных связей между явлениями, т.е. их взаимодействие.

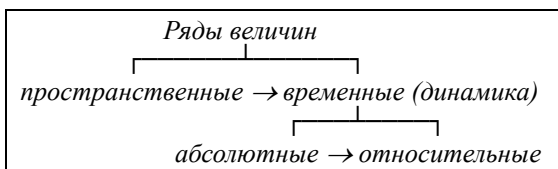
Движение рынка может быть хаотичным. Направленные его движения называют по-разному. Они могут быть выражены вербально (качественно), а последующие проявления направленности являются количественными измерениями – величинами. Тенденции развития показываются соритами, условными графиками и математически. Они обычно отражают краткосрочный период – флуктуации вокруг тренда. Тренды (долговременные тенденции) выражают количественно, числами, индексами, математическими графиками.

От случайных факторов абстрагируются (они проявляют недостаток знания их причин), а постоянные (константы) постулируют. Главная задача – изучить функции, т.е. зависимые факторы:

*элемент целого → фактор (его значение) → аргумент, функция.*

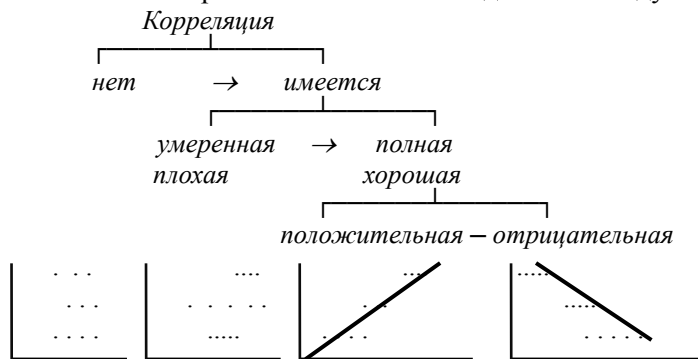


Систематика форм функциональных связей показывает типы соотношений (зависимостей) между переменными факторами: нелинейная и линейная, прямая и обратная, степенная, рациональная, корреляционная и т.п.

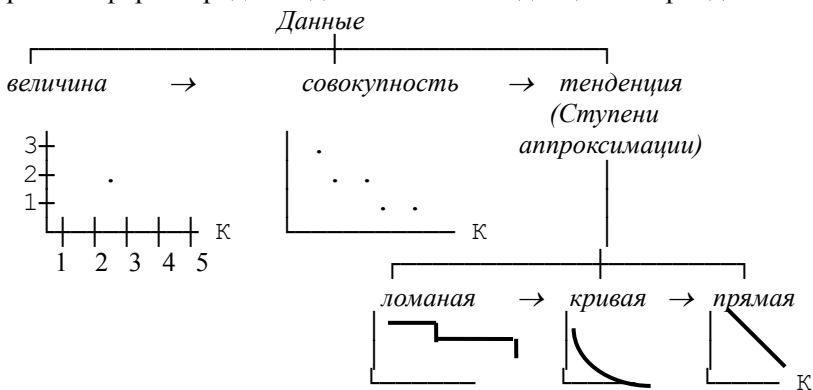


Основа анализа – изучение последовательностей, рядов данных. Система количественных показателей может выражать про-

странственные явления, например, размещение студентов за партами. Она может быть временными рядами, т.е. показывать развитие объекта во времени (или динамических рядов) [см.: 60]. При экономическом анализе используют последние. Эта статистика может быть с плохим или хорошим соответствием данных между собой



Статистический анализ динамики производят на основе разных методов. С помощью математических методов выявляют тенденции и тренды на основе сглаживания, выравнивания, аппроксимации, т. е. выражения все более важных сведений о главных процессах развития объекта. Соответственно и графическое выражение принимает разные формы: ряды → динамики → тенденции → тренды.



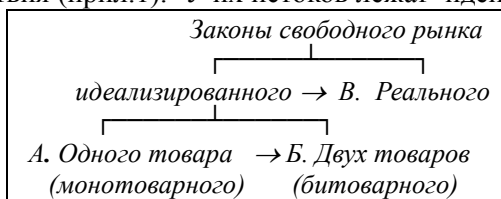
Графические средства делают наглядными технологию анализа. При этом важны два типа графических моделей.

А. *Графические модели количественного анализа*. Средством *количественного* графического анализа служат координаты, которые бывают осевыми, плоскостными (прямоугольными, косоугольными, полярными), пространственными. Обычно в экономическом анализе используют прямоугольную плоскость Декарта (декартовы координаты). За ее осями закрепляют значение переменных факторов. При этом фактор, выражаемый вертикальной осью (ординатой), признают независимым (аргументом, определяющим, причиной), а горизонтальной осью (абсциссой) – следствием, функцией. Для их построения на плоскости наносят точками величины, которые затем аппроксимируют.

ТЕНДЕНЦИЯ (тренд) выражается линией, которая может быть ломаной, изогнутой или прямой, циклической и т.п. Переход от совокупности точек к тенденции (тренду) происходит с помощью математических методов (аппроксимации). В простом случае ее выражают ломаной линией. Большая идеализация предполагает ее аппроксимацию с помощью различных методов выравнивания фактических временных рядов в качестве изогнутой и затем прямой (методы математической статистики). Имейте в виду, что и прямую линию на графике называют кривой.

Б. *Графические модели качественного анализа*. Средством графического объяснения *качества* служат сориты и различные графические модели, между которыми имеются определенные соответствия (прил.1). У их истоков лежат идеи всех великих мыслителей, в

т.ч. и руководство для ума Рене Декарта (особенно его пятое правило).

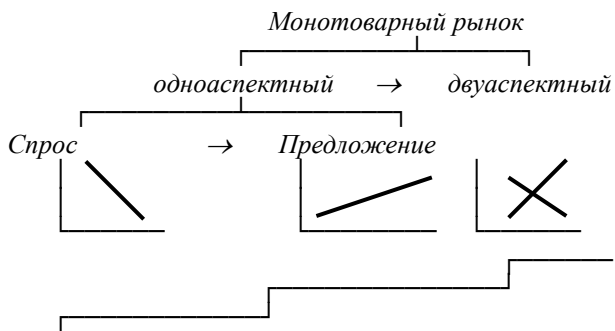


### **А. РЫНОК ОДНОГО ТОВАРА (Монотоварный рынок)**

Рынок одного товара анализируют постепенно. Целью анализа является изучение законов взаимодействия цены и спроса, цены и предложения, осознание степени их взаимозависимости (эластичности), а также зависимости спроса и предложения от уровня цен (равновесие).

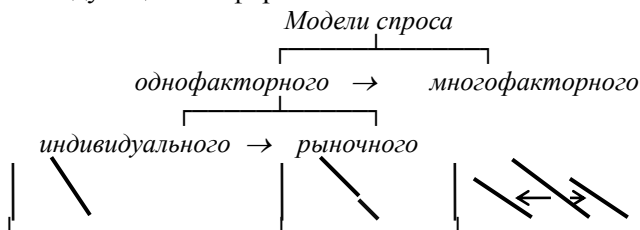
Выделяют три ступени анализа рынка одного товара:





### Кривые спроса

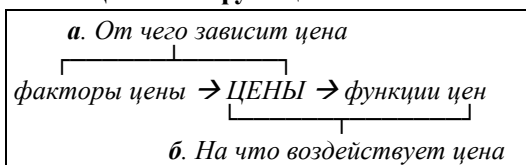
Выделяют следующие его формы:



### **Однофакторная модель индивидуального спроса**

Эта модель предполагает наличие на рынке всего лишь одного товара и одного покупателя товара. Цель анализа – выявить зависимость спроса от уровня цены.

**а. Цена как функция** показывает ее факторы, т.е. от чего она зависит и чем одновременно детерминируется ее суть. Было и сохраняется множество парадигм трактовки сущности цены.



В западной науке преобладает мнение о предельной полезности как факторе цены и, тем самым, о цене как проявлении полезности товаров. Основанием однофакторной модели спроса является учение о предельной полезности. Оно призвано положить в основу цены товаров их полезность. Тем самым аргументируется субъективная концепция ценообразования.

Субъективное учение о цене исходит из психологических переживаний индивидов в процессе потребления товаров, насыщения ими. По мере удовлетворения субъектом потребности полезность каждой новой единицы товара падает. Этот эмпирически установленный факт следует считать аксиомой. Другое дело – значимость

этих психических переживаний субъектов для ценообразования товаров.

Объективное учение о цене не отрицает значения психических переживаний при потреблении товаров. Тем не менее, оно не считает их главным фактором ценообразования в условиях развитого рынка. На цены воздействует множество факторов производства и самого рынка (затраты труда, издержки обращения, рыночная конъюнктура, спрос и предложение и т. д.). Детерминаторы цен объективны, и воздействие на них психических переживаний индивидов близко к нулю. Цены определяются на рынке, в то время как полезность определяется после рынка. При покупке товаров определяющим фактором действий покупателя является не субъективное переживание, а его доход. Самая большая потребность в товаре существует у тех, у кого практически нет денег для его покупки. Надо учитывать и тот факт, что только один тип кривых спроса совпадает с кривой предельной полезности, а другие нет. Поэтому эти психические основания имеют значение для ценообразования такое же, как бузина в огороде свидетельствует о наличии дядьки в Киеве.

Западная экономическая наука стремится исключить всякую идею, которая так или иначе может стать основанием для сомнений по поводу отрицания ею эксплуатации человека человеком в условиях рынка. В связи с этим она постулирует полезности в качестве основы цен и затем рассматривает значение цен для других факторов:

*полезности → цены → другие экономические явления.*

То, что западная парадигма постулирует, еще требует особого доказательства, от которого она отказывается. Это не научный фактор, а то же самое, что служит основой теологии – вера, предвзятость, идеологемы и т.п. ортодоксальные догмы. Хотите верить, а если вы не верите, то вам грозят всеми карами неба, “отключают кислород” жизни и, тем более, научного познания. Такие рассуждения переходят из разряда научных в разряд теологических, и сколько бы не было у них последователей (а их меньше, чем у Христа и Магомета), все это не имеет научного значения.

**б. Цена как аргумент** раскрывается показом тех явлений, которые от нее зависят. На это делает упор неоклассика. И для этого анализа разработана сложная методология.

Берут координатную плоскость. При анализе спроса вертикальную ось обозначают символом «р» – первой буквой английского сло-

ва «цена» ( $ц$ ) ( $price$ ), количество ( $к$ ) –  $Q$  ( $quantity$ ), кривую спроса ( $с$ ) обозначают символом « $d$ » (от английского слова  $demand$ ).

Цену считают аргументом, а спрос (и предложение) функцией. Это не означает отсутствия воздействия спроса (предложения) на цену. Не только цена определяет спрос и предложение, но и величины последних обратным воздействием на цену на конкретных рынках:

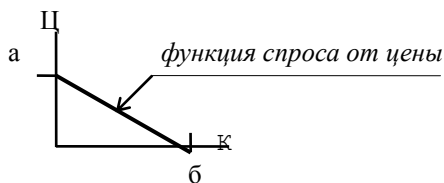
Не « $цены \rightarrow спрос$ », а « $цены \longleftrightarrow спрос$ ».

В этой азбучной истине рынка можно убедиться с помощью старых мнений: «Старинные французские виноградари, добивавшиеся издания закона, который запретил бы разведение новых виноградников, точно так же, как и голландцы, сжигавшие азиатские пряности и выкорчевывавшие гвоздичные деревья на Молуккских островах, желали просто-напросто уменьшить изобилие, чтобы этим поднять меновую стоимость. В продолжение всего средневековья люди действовали по этому же самому принципу, ограничивая законами число подмастерьев, которых мог иметь у себя один мастер, и число инструментов, которые он мог употреблять» [79, Т.4, с.77]. Общеизвестно, что высокая урожайность неизбежно ведет к падению цен на сельскохозяйственные товары [см.: 109, с.196]. Практика ценообразования монополий построена на ограничении предложения, с тем чтобы повысить цену и получить сверхприбыль.

**ВЕЛИЧИНОЙ СПРОСА** называют точку на плоскости, которая показывает конкретную зависимость спроса на товар от данной цены товара.

**СПРОСОМ** называют совокупность точек (линию), характеризующих воздействие цены на спрос. Точки линии показывают конкретные соотношения между ценой и количеством спроса.

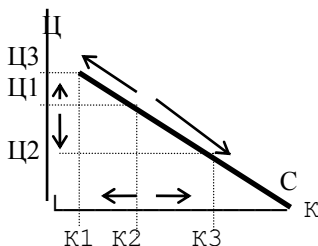
На ординате точка « $a$ » показывает запретительную цену: ее достижение сводит спрос к нулю, а на абсциссе « $б$ » – точку насыщения для данного товара, когда больше товара не нужно, даже если на него цена равна нулю.



Определив способы построения графиков, иллюстрируют воздействие цены на величину спроса.

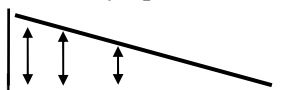
**ЗАКОН СПРОСА** состоит в обратной зависимости изменений спроса по сравнению с изменением цены. Если цена растет, то спрос

падает, и наоборот. Эта истина осмыслена давно на основе эмпирических данных. Ее можно выразить и в математических данных, которые практически всегда УСЛОВНЫ. Наглядно ее представляют графиком.

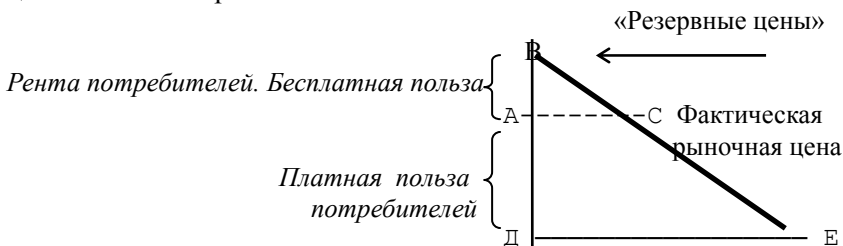


Если  $Ц1 \rightarrow Ц2$ , то  $К2 \rightarrow К3$ , а если  $Ц1 \rightarrow Ц3$ , то  $К2 \rightarrow К1$ .

Кривая спроса показывает уровни цен, которые готовы заплатить покупатели (пространство между кривой и абсциссой).

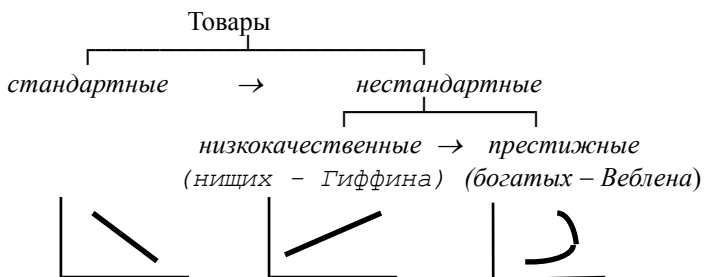


В то же время в каждый данный момент цена устанавливается на определенном уровне. В связи с этим называют потребительской рентой (излишком) выгоды тех людей, которые готовы заплатить более высокую цену по сравнению с рыночной. Их выгода графически выражается треугольником АВС, расположенным выше цены и ниже линии спроса. Эта величина показывает получаемую ими бесплатную пользу по сравнению с платной – площадь АСЕД, ниже линии цены и линии спроса.



**ВЫГОДА ПОТРЕБИТЕЛЯ = ПОТЕРЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ**

У разных товаров кривые спроса различны:



Соответственно выясняют содержание основных типов кривых спроса (прил. 6). На предметы потребления богатых кривые спроса выше и более вертикальны, а у бедных они ниже и более горизонтальны. Кривые на престижные товары имеют двунаправленное изменение спроса в зависимости от изменения цены: первоначально рост цен ведет к росту спроса, а затем – к падению спроса. Товары нищих имеют иную кривую – с положительным наклоном: по мере роста цен на эти товары растет спрос на них. Такие товары называют товарами Гиффина. Речь идет о том, что к таким товарам относятся самые малокачественные предметы потребления (например, картофель). Если растут цены на этот продукт питания, то имеется в виду, что также растут цены и на другие продукты питания. В таком случае нищие вынуждены отказываться от покупки более качественных продуктов питания и направлять все свои доходы на покупку малокачественных товаров, хотя их цены и растут. В результате рост цен на эти товары ведет к росту величины спроса на них. Парадокс товаров Гиффина возникает для покупателей с низким уровнем дохода при большом удельном весе расходов на некачественные товары.

При анализе спроса обращают внимание на степень воздействия изменений цены на изменение величины спроса. Для этого используют понятие «эластичность». Эластичность – мера реакции одной величины на изменения другой. Для ее определения обычно предполагают прямую линию как предельную степень абстрагирования от реального спроса.



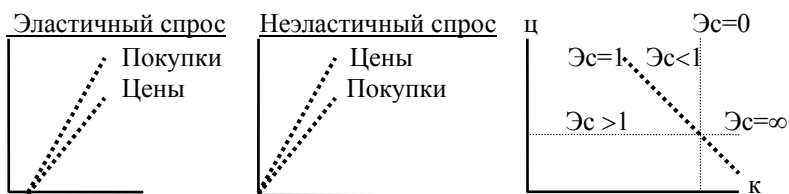
Эластичность спроса по цене показывает зависимость изменения величины спроса при изменении цены. Перекрестная эластичность спроса отражает тенденцию покупа-

телей к переходу от одного товара к другому при росте цены первого товара.

«Эластичность спроса» проявляется в наклоне линии спроса. Степень наклона линии спроса варьируется от вертикального до горизонтального направления. Эти два предельных ее направления берут за основу анализа реальной эластичности спроса. Сами предельные линии обычно считают мифами или предельной идеализацией при анализе. Абсолютно неэластичный спрос выражается прямой, идущей параллельно вертикальной оси, а абсолютно эластичный – параллельно горизонтальной оси. (Иногда абсолютно неэластичный спрос считают характеристикой нужды, то есть спроса на товары бедных).

Эластичность спроса характеризует степень влияния изменений спроса при изменении цены. Эластичный спрос имеет место тогда, когда покупки растут быстрее роста цен. Иначе, эластичный спрос – спрос, имеющий тенденцию меняться в зависимости от незначительных колебаний цены. Неэластичный спрос имеет место тогда, когда покупки растут медленнее роста цен или иначе: неэластичный спрос – спрос, имеющий тенденцию оставаться неизменным, несмотря на небольшие изменения цены.

Как изменяют свои покупки люди при изменении цены? Если происходит ее небольшое изменение, то будет одна закономерность, а если большое, то другая. Если небольшое изменение цены сильно изменяет объем покупок, то спрос эластичен ( $\varepsilon_c$ ). Если большое изменение цены немного изменяет величину спроса, то спрос неэластичен.



Эластичный спрос – спрос, имеющий тенденцию меняться в зависимости от незначительных колебаний цен. Неэластичный спрос – спрос, имеющий тенденцию оставаться неизменным, несмотря на небольшие изменения цен.

Ценовая эластичность спроса определяется как частное от деления изменения процента величины спроса на изменение процента цены. Если цена выросла на 10%, а спрос сократился на 5%, то коэффициент эластичности:

$$K_{\varepsilon} = \frac{\text{процентное изменение спроса}}{\text{процентное изменение цены}} = 0,5. \text{ Если } \begin{cases} K_{\varepsilon} > 1, & \text{спрос эластичен} \\ K_{\varepsilon} = 1, & \text{единичная эластичность} \\ K_{\varepsilon} < 1, & \text{спрос не эластичен} \end{cases}$$

Коэффициент имеет минусовое значение, на что не обращают внимания. Минус показывает, что цена и спрос изменяются в разных направлениях.

Если линия спроса прямая, то эластичность одинакова на разных ее участках, а если кривая, то эластичность разная (прил. 7).

Закон спроса не действует во многих случаях, в частности:

- \* при ажиотажном спросе, вызванном ожиданием повышения цен;
- \* для некоторых редких и дорогостоящих товаров (золото, картины);
- \* при переключении спроса на более качественные и дорогие-  
стоящие товары (с маргарина на масло: снижение цен на маргарин не ведёт к увеличению спроса на него);
- \* для товаров Гиффина и Веблена и т.п.

#### **Однофакторная модель рыночного спроса**

Однофакторная модель индивидуального спроса предполагает наличие на рынке одного товара и одного покупателя. Поскольку же на рынке покупателей много, то надо перейти к рыночному спросу, который является суммой (совокупностью) индивидуальных спросов на товар. Графически это показывают различно (прил. 8).

#### **Многофакторная модель спроса**

Спрос зависит не только от цены, но и от других факторов (детерминантов). В связи с этим изучают воздействие на спрос неценовых факторов. Известно много законов, показывающих воздействие факторов на спрос. Назовем некоторые из них:

*Заменяемость товаров:* чем больше хороших заменителей товара, тем эластичнее спрос.

*Удельный вес расходов на товар в доходе потребителя:* чем большее место занимают расходы на товар в бюджете потребителя, тем выше эластичность спроса.

*Время:* чем длиннее период времени для принятия решения, тем эластичнее спрос, и другие.

*К неценовым детерминантам спроса обычно относят:*

1. Потребительские вкусы, которые меняются вместе с модой и благоприятно или не благоприятно влияют на спрос;
2. Число покупателей товара: рост числа покупателей ведет к росту спроса;

3. Денежный доход потребителей прямо влияет на спрос;
4. Цены на сопряженные товары: рост цен на масло ведет к росту спроса на маргарин, который дешевле;
5. Потребительские ожидания изменений конъюнктуры: если ожидается подорожание товара, то в данный момент спрос на него возрастет.
6. Дефицит или избыток товара.

Изменение этих факторов цены ведет к сдвигу кривой на плоскости координат: сдвиг влево означает падение спроса, а вправо – рост спроса. При конкретном изучении рынка необходимо выяснять различные формы спроса: отрицательный, отсутствие (нулевой), скрытый, падающий, чрезмерный, нерациональный и т.п.

### Кривые предложения

Аналогично ведут анализ функции предложения от цены.

*Закон предложения* показывает прямо пропорциональную зависимость количества изменений предложения по сравнению с изменением цен (при прочих равных условиях). Рост цен ведет к росту предложения товара, и наоборот. Соответственно различают изменение величины предложения и самого предложения. График предложения представляет собой положительно наклоненную линию – прямую или кривую. Различают также типичные и атипичные товары, с точки зрения графика предложения. Соответственно анализируют эластичность линий предложения (прил. 9).

Изменение величины предложения проявляется в перемещении точки вдоль линии. Действие неценовых факторов ведет к сдвигу линии графика.

*Неценовые факторы предложения:*

1. Цены на ресурсы: снижение цен ведет к росту предложения;
2. Технологии производства: их совершенствование ведет к росту предложения;
3. Налоги и дотации: налоги сокращают, а дотации содействуют предложению;
4. Цены на другие товары;
5. Ожидаемое изменение цен, в т.ч. инфляционное;
6. Число продавцов на рынке.

Совокупное предложение равно сумме индивидуальных предложений.

Кривых предложения нет у графиков монопольных рынков.



## Совместный анализ спроса и предложения

Целью анализа является изучение сущности рыночного равнове-



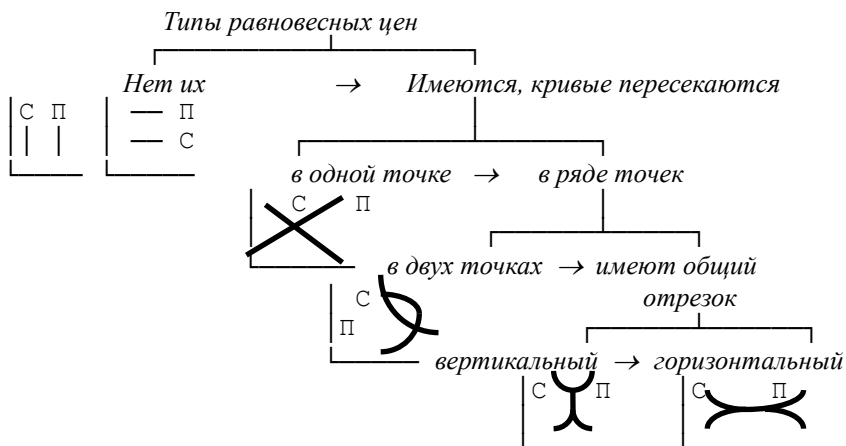
сия и основных типов цен. Для этого располагают на одном графике кривые спроса и предложения.

Рыночное равновесие – соответствие между объёмом и струк-

турой спроса на товары и услуги, и объёмом и структурой предложения. Понятием «равновесие» называют разные явления рынка. В простом случае равновесием называют равенство спроса и предложения. Выделяют такие формы равновесия (см. прил.10):

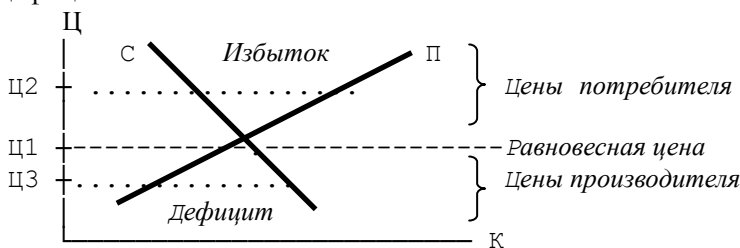
Первоначально анализируют статичное равновесие, которое возникает при равенстве величин спроса и предложения. В то же время системный анализ спроса и предложения предполагает знание основных типов соотношений линий спроса и предложения на графике. Непересекающиеся линии спроса и предложения следует считать предельной идеализацией, лежащей в основе анализа. Их можно понять с помощью идеализированных товаров. Спрос на воздух всегда меньше предложения, а поэтому люди потребляют его при нулевой цене (вертикальные параллельные линии). Спрос на золотой автомобиль всегда меньше возможного предложения его (горизонтальные параллельные линии).

Линии спроса и предложения пересекаются. В простом случае они пересекаются в одной точке, что и является обычно главным объектом анализа. В то же время эти линии обычно пересекаются в ряде точек. Такое пересечение имеет место в отношении товара рабочей силы, когда линии пересекаются дважды. Почти всегда нормой пересечения является наличие общего отрезка – вертикального или горизонтального, что свидетельствует о некоторой гибкости рынка.



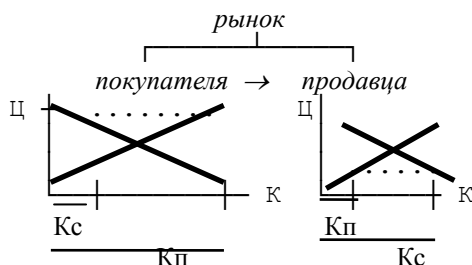
Пересечение линий спроса и предложения в одной точке свидетельствует о появлении равновесия величин спроса и предложения при определенных ценах. Равновесие – состояние рынка, при котором равны величины спроса и предложения. Цены, которые соответствуют равенству спроса и предложения, называют равновесными. Остальные цены – неравновесные.

Если рыночные цены больше неравновесных цен, то возникает перепроизводство, избыток предложения над спросом. Если меньше, то возникает недостаток товаров, неудовлетворенный спрос на них, их дефицит.



Сфера между линиями спроса и предложения, расположенная выше равновесных цен, показывает размеры избытка (рынок, на котором предложение превышает спрос, называют рынком покупателя), а ниже – размеры дефицита товара (рынок продавца).

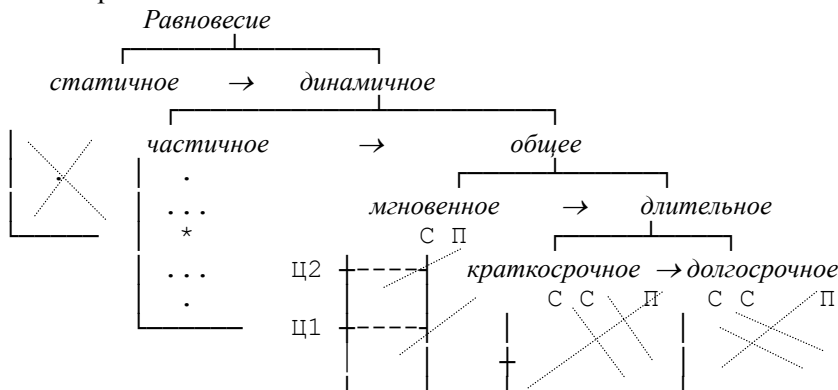
При избытке предложения количество спроса ( $K_c$ ) меньше количества предложения ( $K_p$ ) –  $K_p > K_c$ , и в результате конкурируют продавцы. При избытке спроса  $K_c > K_p$  конкурируют покупатели.



Если цены ниже равновесных, то объем предложения меньше объема спроса, и цены растут. Если выше, то цены падают. В условиях свободного рынка цены стихийно стремятся к точке равновесия.

Одновременный анализ сдвигов линий спроса и предложения служит выяснению законов рыночного ценообразования. Возможны разные сочетания сдвигов: неизменна одна линия (спроса или предложения), а другая сдвигается; обе сдвигаются. Все это следует изучить по тем учебникам, где это специально объяснено (прил. 11).

А. Маршалл ввел понятие равновесия, которое может быть различным во времени.



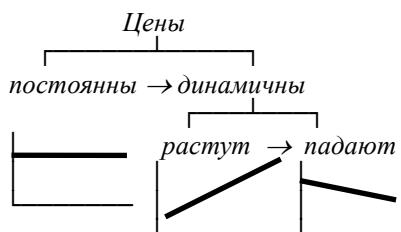
Статичное равновесие имеет место при неизменности цен.

ЧАСТИЧНОЕ равновесие представляет собой динамичное движение цен, отклоняющееся от равновесия и постоянно к нему возвращающееся на том же самом уровне. Эта постоянное колебание цен, которое не имеет определенной тенденции к сдвигу в какую-либо сторону. Это норма поведения рыночных цен, которые всегда несколько различны у продавцов. Переход к общему равновесию предполагает выделение основных сдвигов цен на более или менее продолжительный период.

**МГНОВЕННОЕ** равновесие достигается лишь повышением цен при росте спроса на товары и неизменном предложении. В таком случае все издержки – «в прошлом», а поэтому они постоянны. Появление моды ведет к быстрому спросу на товар при невозможности быстрого изменения предложения на товар. Неизменность предложения на товар при быстром росте спроса ведет к росту цен. В таком случае линия спроса вертикальна.

**КРАТКОСРОЧНОЕ** равновесие имеет место тогда, когда растет постоянно спрос на товары и соответственно растет его предложение ввиду более полного использования мощностей действующих предприятий и интенсивности труда, производства (интенсивный фактор, число предприятий не меняется). Линия спроса наклонена. Издержки делят на постоянные и переменные.

**ДОЛГОСРОЧНОЕ** равновесие возникает тогда, когда тенденция к росту спроса сохраняется в течение длительного времени, и в этом случае действует экстенсивный фактор: строят новые мощности на действующих предприятиях или возникают новые предприятия по производству данного товара. Все издержки переменны. Кривая спроса более пологая. Её наклон зависит от исторических условий: при застойной технологии – горизонтальная линия, при росте производительности труда – падает, при убывающей производительности – растет.

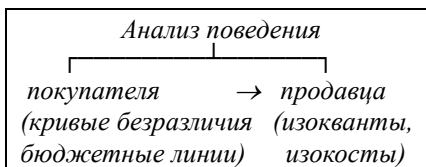


## **Б. КРИВЫЕ РЫНКА ДВУХ ТОВАРОВ**

### **Битоварный рынок**

Анализ кривых рынка двух товаров позволяет расширить знание законов рынка свободной конкуренции. Главная цель такого анализа – выявление значения заменяемости и дополнения товаров как факторов поведения покупателя на рынке и потребительского равновесия на основе главных факторов поведения потребителей (вкусы, цены, доходы).

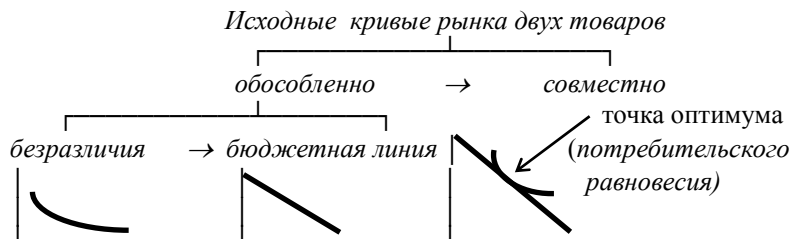
Заменяемые товары близки по своим полезностям, например, масло и маргарин. Взаимодополняемые товары дополняют друг друга, например, автомобиль и бензин. Эти соотношения товаров воздействуют на выбор покупателя: если купить автомобиль, то надо покупать и бензин. Если цены на один выросли, то предпочтут купить товар-заменитель. Следует иметь в виду аналогичность анализа равновесия рынка потребителя на основе кривых безразличия потребителя, бюджетных линий и производителя на основе кривых изокванты и изокосты. Здесь речь идет о потребителях.



Следует иметь в виду аналогичность анализа равновесия рынка потребителя на основе кривых безразличия потребителя, бюджетных линий и производителя на основе кривых изокванты и изокосты. Здесь речь идет о потребителях.

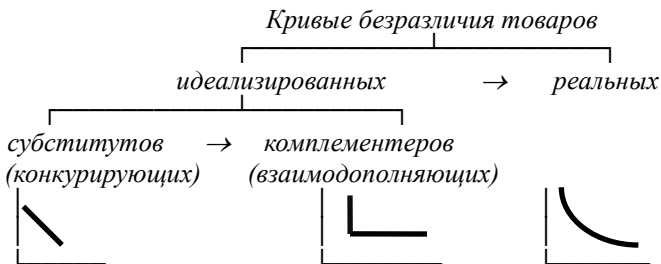
Здесь речь идет о потребителях.

Анализ кривых битоварного рынка начинается с идеализации и затем переходят к анализу реального рынка.

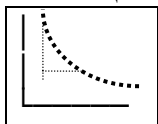


**КРИВЫЕ БЕЗРАЗЛИЧИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ (КБП)** показывают желания, предпочтения, вкусы покупателей при выборе из двух товаров. КБП – линия, каждая точка на которой представляет различные комбинации двух товаров при условии, что потребителю безразлично, какую из них выбрать.

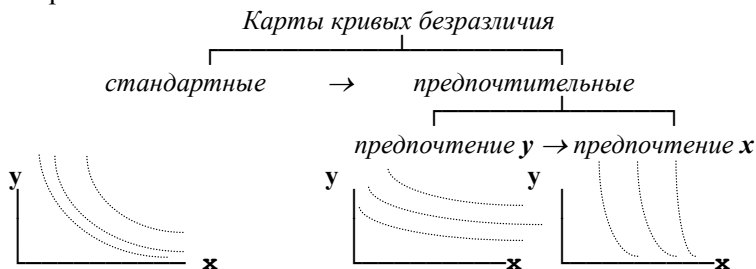
При совершенной взаимозаменяемости два товара рассматривают как один товар, и КБП вырождается в прямую линию (постоянную). При жесткой взаимодополняемости товаров линия становится углом со сторонами, идущими параллельно осям координат.



Обычно кривые безразличия выгнуты к основанию графика, что указывает на закон понижающейся «предельной нормы замещения» (ПНЗ). ПНЗ показывает как много одного товара потребитель приносит в жертву с целью получения единицы другого товара без изменения общего уровня удовлетворения.



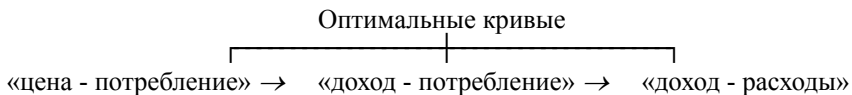
КБП меняются при определенных условиях, сдвигаются при изменившихся условиях, а поэтому от единичных кривых переходят к их системе, называемой «карта». Карта кривых безразличия представляет собой совокупность нескольких линий. Их наклон показывает предпочитаемые товары.



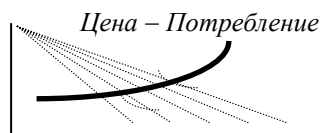
**КРИВЫЕ БЮДЖЕТНЫХ ЛИНИЙ (КБЛ)** показывают возможности покупателя, доступность для него товаров в зависимости от цен и его дохода. Они графически отображают множество наборов продуктов, приобретение которых требует одинаковых затрат. БЛ показывает различные комбинации двух товаров, которые может купить индивид на основе определенной суммы денег и цен. Можно потратить все деньги на один товар, тогда не купишь другого товара. Можно потратить все деньги на второй товар. Обычно же деньги делят на две части и покупают тот и другой товар. В зависимости от уровня цен на товары возможности покупателя показывает прямая отрицательная линия. При этом важно научиться понимать изменения наклона бюджетной линии при изменении цены одного или двух товаров: наклон БЛ определяется (детерминирован) отношением цен двух товаров (прил. 12). Соответственно анализируют карты КБЛ.

Совмещения карт КБП и КБЛ – основа анализа кривых оптимальности. При этом на графиках не показывают полностью кривые безразличия и бюджетные линии, а КБП представляют фрагментарно. При совмещении кривых безразличия и бюджетных линий обращают внимание на точку касания КБП и КБЛ, которая показывает оптимум по этим критериям. Эту точку называют точкой потребительского равновесия или оптимума. Она отражает максимально

возможную полезность при данном ограниченном доходе. Проводя через эти точки кривые, получают несколько их форм. На их основе анализируют формы оптимальных кривых.

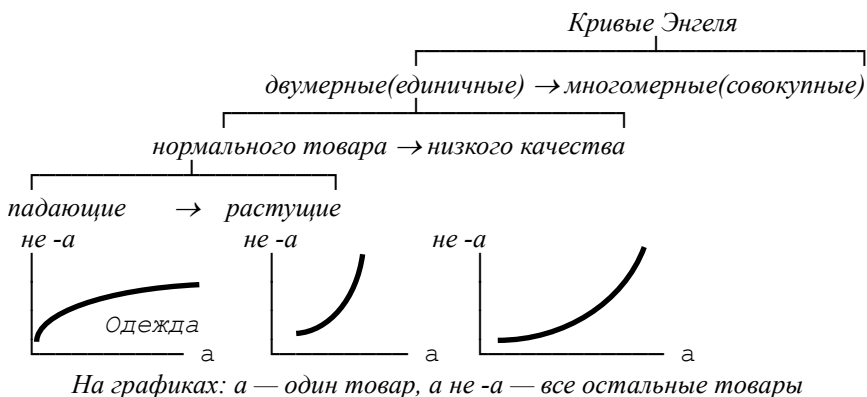


«ЦЕНА – ПОТРЕБЛЕНИЕ». На основе карт КБЛ и КБП получают ряд оптимальных кривых. Если цена на один товар изменяется, то соответственно меняется наклон КБЛ и место их касания карты КБП. В результате возникает кривая «цена-потребление».

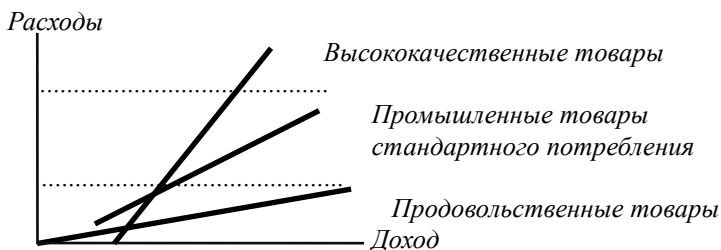


«ПОТРЕБЛЕНИЕ – ДОХОД». По мере роста дохода семьи изменяется ее потребление. Выделяют разные формы кривых «доход – потребление»: обычные, престижные, малокачественные и т.п. товары. Например, кривая «доход – потребление» низкокачественных товаров показывает падение их потребления по мере роста дохода (прил. 13).

«ДОХОД – РАСХОД». От кривых битоварного рынка переходят к кривым реального рынка. Кривой «доход – потребление» соответствует кривая "доход – расходы". Последнюю называют кривой Энгеля, которая показывает зависимость спроса от уровня семейных доходов. Изучение рынка предполагает осмысление кривых Энгеля для разных товаров. Их строят на основе статистических данных. Для этого все множество товаров делят на две части – интересующий товар и все остальные («а» и «не-а»). В результате возможно использовать статистику страны для характеристики ее развития с этой точки зрения.



Кривая Энгеля показывает величину расходов на товары в зависимости от роста дохода. По мере роста дохода семьи удельный вес расходов на питание в общей сумме расходов сокращается. Закон Энгеля заключается в том, что существует прямая связь между типом покупаемых товаров и доходом покупателя. Доля расхода на покупку товара может расти или падать. Доля расхода на товары первой необходимости падает, а доля расходов на предметы роскоши растет. По мере роста дохода семьи падает потребление низкокачественных товаров. Их показывают на одном графике следующим образом:



## **В. ЗАКОНЫ РЕАЛЬНОГО СВОБОДНОГО РЫНКА**

Ш. Фурье систематически представил многие, прежде всего негативные, признаки свободного рынка. В переводе Ф. Энгельса они выглядят следующим образом [см.: 79,Т.42,с.313-314] (запишем их одним абзацем):

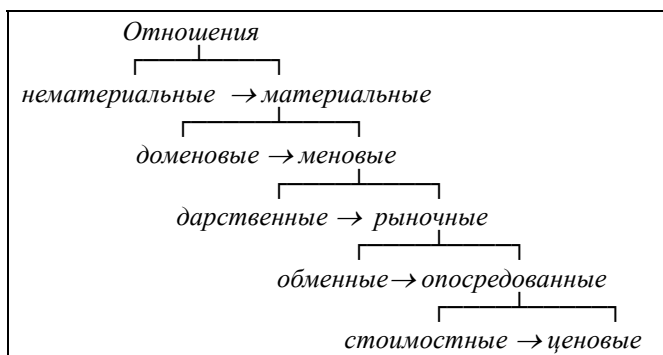
«СИНОПТИЧЕСКАЯ ТАБЛИЦА ХАРАКТЕРНЫХ  
ОСОБЕННОСТЕЙ ТОРГОВЛИ ПРИ ЦИВИЛИЗАЦИИ



Двойственность торговли. Произвольное определение стоимости. Свобода обмана. Не солидарность, отсутствие взаимных обязательств. Хищение, отвлечение капиталов. *Падение заработной платы. Искусственный затор источников снабжения. Изобилие, вызывающее депрессию.* Обратный захват. Разрушительная политика. *Застой, или всеобщая некредитоспособность. Фиктивные деньги.* Финансовый хаос. *Эпидемия преступлений.* Обскурантизм. *Паразитизм.* Скупка. *Биржевая игра. Ростовицичество. Бесплодный труд.* Промышленные лотереи (азартные спекуляции). Косвенные монополии замкнутых корпораций. *Казенная монополия, государственное управление, вынужденное фальсификацией.* Экзотическая или колониальная монополия. *Морская монополия.* Феодалная, кастовая монополия. Необоснованная провокация. Убыток. *Подделка.* Разрушение здоровья. *Банкротство. Контрабанда. Пиратство.* Установление максимума и реквизиции. *Спекулятивное рабство. Всеобщий эгоизм.*

**Многоукладность.** Общество есть система отношений людей. Из них основное значение имеют материальные отношения (т.е. по поводу ресурсов). При этом главное значение имеет торговля.

«... Торговля, которая есть ведь не что иное, как обмен продуктами различных индивидов и стран, господствует над всем миром благодаря соотношению спроса и предложения, – отношению, которое, по словам одного английского экономиста, витает подобно древнему року над землёй, невидимой рукой распределяя между людьми счастье и несчастье, созидая царства и разрушая их, вызывая к жизни народы и заставляя их исчезать...» [79,Т.3,с.34].



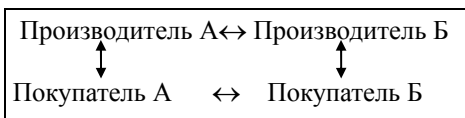
Анализ идеализированных рынков позволяет выявить фундаментальные законы торговли, ценообразования. Точнее можно сказать так: этот анализ иллюстрирует те законы ценообразования, которые эмпирически ясны сами по себе, известны людям давно. Сказанное надо воспринимать как руководство к познанию этих законов ценообразования на основе опубликованных учебных пособий. На их основе следует продолжить систематику объяснения законов свобод-

ного рынка. В то же время необходимо изучить и те законы рынка свободной конкуренции, которые известны давно и раскрываются без помощи графиков на основе вербального объяснения. К ним можно отнести ряд закономерностей и характеристик свободного рынка.

*Частная собственность → корыстолюбие → конкуренция*

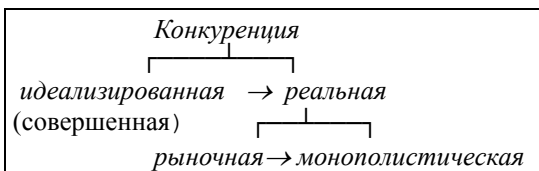
**Обособленность** предпринимательской деятельности, основанной на частной собственности – каждый сам решает вопросы: что, сколько производить и т.д.

**Жажда выгод (наживы, дохода).** Индивиды стремятся получить как можно больший доход. Ради этого они действуют предпринимчиво, активно, ведут постоянный поиск возможностей получения дохода. Они делают открытия географические, социальные, научные.



**Конкуренция.** В условиях рыночной экономики происходит борьба всех против всех за доход и условия его получения: про-

изводителей с производителями и потребителями своей продукции, покупателей с покупателями и производителями. В этой борьбе («войне всех против всех», по Гоббсу) используются все средства для уничтожения конкурента: и законы рынка, и насилие, т. е. внеэкономические методы воздействия на конкурентов. П.Ж. Прудон



называл конкуренцию разбоем [см.: 110, с.304]. Рассмотрим конкуренцию предпринимателей. Основной формой конкуренции

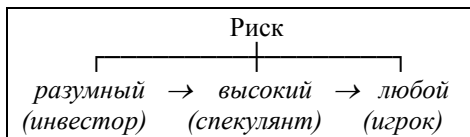
можно считать борьбу за уровень цены товара. Красочны описания торгашества при определении цены. И чем менее развиты рыночные отношения, тем наглее эта борьба. В таком случае проявляется «отвратительный талант в ведении страстного торга на рынке даже со своими соседями» [81, Т.1, с.62]. Нравственность оказывается первой жертвой такого дикого рынка.

**Примат обращения** – представляет собой большую выгоду посредника (купца над производителем [см.: 79, Т.25, Ч.1, с.369]) в системе рыночных отношений. Это начальная стадия свободного рынка. Последующая стадия его характеризуется приматом производства, когда производитель имеет такое же преимущество.

**Объективность цены** – закон свободного рынка. В народе известна притча: «БАЗАР ЦЕНУ СКАЖЕТ».

**Неизвестность рынка** – ни один субъект рынка (ни продавец и ни покупатель) заранее не знает, с кем он заключит сделки и на каких условиях. “... Товарное производство есть работа на неизвестный и свободный рынок” [68,Т.33,с.318-319]. Действует принцип «произвел → продал».

**Риск** – закон свободного рынка. Он проявляется различно: в низкой норме прибыли, в отсутствии прибыли, в потере издержек в той или иной мере, в частичной или полной потере имущества и даже в банкротстве.



**Банкротство** – разорение конкурентов. Тот, кто не обеспечил адекватной деятельности в условиях рынка, тот терпит убыток, ущерб и

может даже потерять свое имущество, прекратить свою деятельность на рынке в качестве товаропроизводителя. Его значимость, систематику его формы и т.п. содержательно показал Фурье [см.: 79, Т.42. с.321-337]. Конкретные причины банкротств сводятся, прежде всего, к некомпетентности предпринимателей – 45%, недостаткам управления - 18% и т.д. [см.: 91, с.58].

**Стихийность** развития рынка означает отсутствие в нем ведущих сил, а поэтому развитие складывается на основе взаимодействия всех конкурентных явлений и сил.

**Конъюнктура** – создавшееся положение, влияющее на ход дела. Она отражает стечение обстоятельств борьбы (конкуренции). Конъюнктура характеризует состояние рынка в тот или иной момент времени, взаимодействующие силы рынка. Она показывает соотношение спроса и предложения по отдельным товарам и по всей товарной массе. Она может относиться к отдельному товару и ко всей экономике, быть благоприятной и неблагоприятной для тех или иных дел.

**Единство цен на рынке.** «Таким образом, чем более совершенным является рынок, тем сильнее тенденция к тому, чтобы во всех его пунктах в один и тот же момент платили за один и тот же предмет одинаковую цену ...» [81,Т.2,с.7].

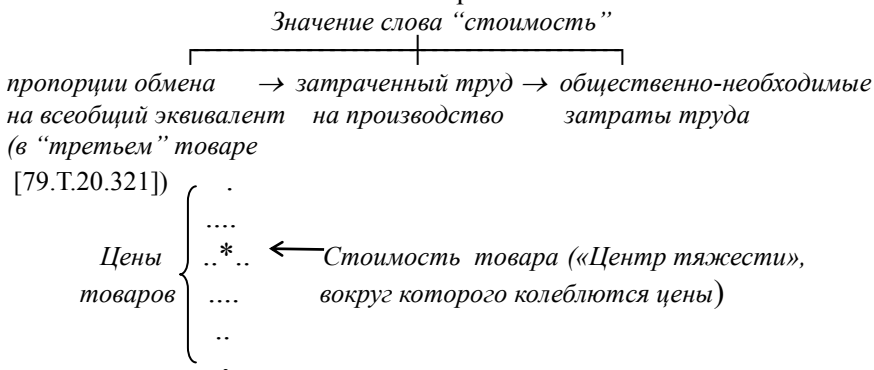
**Спрос рождает предложение** в условиях свободного рынка.

**Ёмкость рынка** характеризуется величиной товарооборота, что зависит от взаимного соотношения цен на товары. Чем ниже цены, тем больше ёмкость рынка, и наоборот.

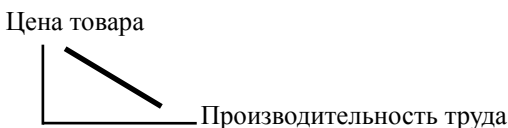
**Закон стоимости (цены)** – основной экономической закон свободного рынка. “Отношение продукта труда к продукту не выражается в форме стоимости ни до товарного производства, ни после него” [79,Т.36,с.181]. В соответствии с этим законом в процессе купли-продажи товаров предполагается обмен эквивалентами, т.е. равное количество общественно необходимых затрат труда (ОНЗТ). Равенство стоимостей обмениваемых товаров не означает, что все сделки соответствуют такой пропорциональности обмена товарами. Этот закон свидетельствует только о том, что “центром тяжести” колебания цен всего множества сделок является ОНЗТ. Многие же сделки заключаются по ценам выше и ниже затраченного труда. Цены товаров отклоняются как в одну, так и в другую стороны. При этом необходимо учитывать также и то, что имеют место и обман покупателей, и просто ошибки при определении цены товаров. Закон стоимости состоит в том, что труд признается в качестве главного фактора пропорций, эквивалентности.

Идеологическое значение трактовки этого закона показал Д. Львов, назвав его главным фактором краха советского социализма: «Система управления служила проводником насаждаемых сверху идеологических установок, исполнителем приговора, заложенного в трудовой теории стоимости» [72,с.9-190].

Словом “стоимость” называют разные явления:



**Производительность труда** характеризует выработку продукции на единицу затрат совокупного труда (прошлого и живого). Она повышается по мере общественного прогресса, роста превращения науки в производительную силу, совершенствования техники и т.п. Рост производительности труда ведет к падению цены товаров. “... Раз совершилось изменение в производительности труда, то должно произойти изменение стоимости товаров” [79,Т.25, Ч.1, с.224-225].



**Количество денег, необходимых для обращения,** является законом функционирования рынка на основе бумажных денег. Эта формула показывает главные факторы, при которых происходит нормальное развитие торговли на основе бумажных денег:

$$K_d = \frac{\text{сумма цен товаров} + \text{платежи} - \text{кредит} - \text{безналичные} \\ \text{расчеты} - \text{взаимно погашающиеся платежи}}{\text{скорость оборота единицы денег}}.$$

**Инфляция.** Замена полноценных денег бумажными, затраты на изготовление которых не идут ни в какое сравнение с указанными на них ценностями, ведет к инфляции. Инфляция стала новым этапом в развитии рыночной экономики. На этой основе возникло много новых экономических явлений. Прежде всего, стало выгодно печатать деньги, возникли соблазны за счет печатания и обесценения денег покрывать убытки государств, возникла инфляция, как закон обращения бумажных денег.

**Преимущества крупного производства над мелким** состоят в возможности первого более полно использовать конъюнктуру рынка, совершенную технику, организацию труда, рационализацию и т.п. В результате этого у крупных предприятий меньше расходы, издержки, стоимость (цена) единицы товаров, и они получают добавочную прибыль.

**Концентрация производства** – рост доли производства на крупных предприятиях, в связи с чем растет значение крупных предприятий в рыночной экономике.

**Специализация производства** состоит в ограничении на предприятиях многообразия производимых товаров для снижения их стоимости, повышения качества и т.п.

**Централизация производства** проявляется в стремлении предпринимателей объединяться для получения экономических преимуществ в борьбе с конкурентами. «Специализация необходимо предполагает централизацию и, в свою очередь, безусловно требует её» [51, Т.6, с. 130].

**Дифференциация товаропроизводителей** – имущественное их расхождение на бедных и богатых в результате конкуренции, действия закона стоимости. Иначе это называют принципом рынка, когда «богатые богатеют, бедные беднеют».

**Экспроприация** производителей – разорение одних и обогащение других за счет первых. Экспроприация не означает, что все орудия труда обязательно переходят к другому собственнику. Бывает и так, что примитивный уровень орудий недостаточен для обеспечения средствами существования непосредственных производителей, а поэтому они прекращают свою производственную деятельность, а орудия труда гибнут.

**Отчуждение** непосредственных производителей (работников) от собственности на средства и продукты труда ведёт к тому, что производители все более работают, используя чужие орудия труда, а производимый ими продукт им не принадлежит. Отчуждение происходит посредством присвоения ресурсов, прежде всего орудий труда.

**Пролетаризация** - превращение непосредственных производителей в работников наемного труда, рост доли наемного труда в стране.



**Первоначальное накопление капитала** состоит в сосредоточении средств производства у наиболее удачливых субъектов рынка, которые становятся организаторами экономики, капиталистами.

Названные законы не исчерпывают всех экономических законов рыночной экономики. По мере развития рынка происходит модификация этих законов и возникают новые законы.

Трактовка названных законов рынка относительна, например, проблемой остается систематика таких процессов: *отчуждение – отделение – экспроприация – пролетаризация*. Это близкие категории, т. е. эти слова отражают близкие понятия или показывают в некоторой мере одинаковые процессы. Отчуждение проявляется посредством всех следующих феноменов. В простом виде оно не обязательно предполагает «отделение» работников от средств производства, экспроприацию, пролетаризацию.

## Б 2. РЫНОК КАПИТАЛА

### Аналитическая и синтетическая трактовки

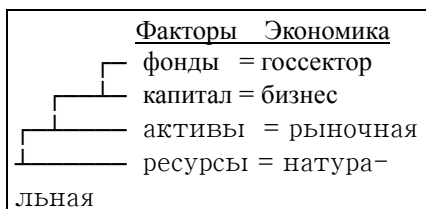
«**Нажива ненасытна**»

Питтак (один из семи мудрецов Древней Греции)

«... **Все войны происходят ради стяжания богатств ...**»

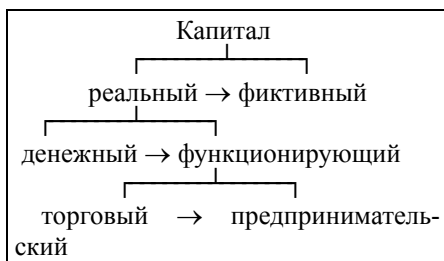
Платон [105,Т.2,с.17]

В условиях натуральной экономики используемые факторы производства являются просто ресурсами. Такие ресурсы имеют значение в меру сохранения натуральной экономики. Возникновение рыночной экономики привело к превращению простых ресурсов в экономические активы. Активы – такие ресурсы, которые оказываются источником дохода, например, при сдаче квартиры в аренду. Последующее развитие превращает активы в капитал, который оказывается источником прибыли, нетрудовых доходов. Активы бывают материальные и нематериальные (интеллектуальные). Такое использование активов становится нормой бизнеса – кредита, коммерции, промышленного капитала. Капитал (в том числе банковские авуары) превращается в фонды. Фонды – это капитал, который служит всему обществу, что возникает в госсекторе развитых стран.



Натуральное хозяйство породило рынок – рыночную экономику. Взаимодействие натуральной и рыночной экономики привело 5-6 тыс. лет назад к рынку капиталов. Капитал – самовозрастающие деньги. В таком

случае деньги не тратят, а авансируют для получения прибыли.



Существуют три основные формы капитала. В первом случае – это деньги, которые отдают, а затем через определенный период времени возвращают в увеличенном размере. Во втором случае за деньги покупают товары, которые затем

перепродают за большую цену. В третьем случае на деньги покупают товары, с помощью которых организуют производство новых товаров

и реализуют их. В развитии капитал прошел три формы: ростовщический (кредит), купеческий (коммерция) и промышленный (предпринимательство). Во всех этих случаях деньги авансируют с целью получения большей суммы, чем вкладывалось, для получения некоего избытка над вкладываемой суммой – прибыли (прибавочной стоимости). Первую форму капитала называют ссудным или кредитом, вторую – торговым, третью – предпринимательским (промышленным). Рассмотрим их последовательно, генетически [см. 79, Т.23, с.175].

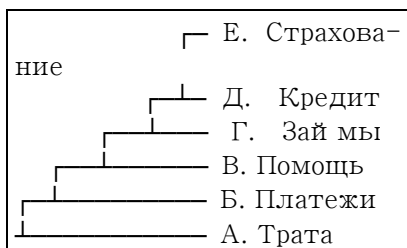
### 1.1.10. КРЕДИТ

#### Денежный рынок

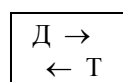
Первой формой капитала был денежный капитал. В связи с этим необходимо рассмотреть эволюцию денежных отношений и порождение таких денег, которые «делают деньги» или приносят прибыль.

*Эволюция денежных отношений (движения денег)*

А. Трата → Б. Платежи → В. Помощь → Г. Займы → Д. Кредит → Е. Страхование



**А. ТРАТА** – исходная и простейшая форма денежных отношений на основе первой функции денег. Она существует как элемент розничной торговли. В процессе торговли деньги движутся навстречу товарам, т.е. имеет место двустороннее движение (не путать с паронимом – «траттой» при вексельном обращении).

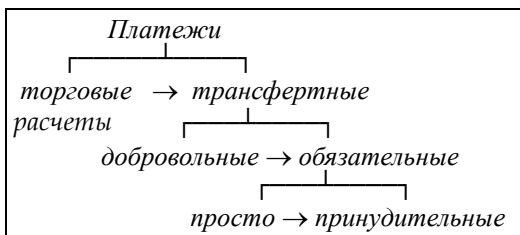


ронимом – «траттой» при вексельном обращении).

На основе денег покупают товары. Сами деньги в таком случае расходуются, тратятся. Приобретенные товары обеспечивают жизнь людей и, тем самым, прекращают существовать, а вместе с ними и стоимость, которая первоначально выступала в форме денег. Все люди так используют деньги для обеспечения своей жизни. Это слово известно с древних времен, хотя и стало сегодня анахронизмом.

**Б. ПЛАТЕЖИ** – более развитая функция денег, проявляющаяся в одностороннем их движении. Платежами часто называют и расчетные отношения – передачу денег в процессе оптовой торговли или «торговые платежи».





Обычно платежами называют передачу денег обособленно от получения товара (как правило, после получения товара). Платежи вытекают из соответствующей функции

денег. Существуют и специальные формы платежей, которые не опосредуют движение товаров, как это происходит, например, при уплате штрафа. Собственно платежами можно назвать такие денежные отношения, которые не взаимосвязаны с торговлей, с движением товаров. Их часто называют трансфертными платежами в противоположность торговым. В 1920-е годы трансфертные платежи составляли 1%, а сейчас 1/3 расходов бюджета развитых стран.

*Добровольные* платежи составляют основу различных типов отношений. Чаще всего, это различные взносы, например, в общественные организации, партии, общества и т.п.

*Обязательные* платежи многообразны. Они, чаще всего, представляют государственные налоги, сборы, пошлины и другие. Конкретнее их рассмотрим далее.

*Принудительные* платежи – штрафы, контрибуции в результате проигранных войн и другие.

**В. ПОМОЩЬ** – безвозмездная передача денег и других материальных ценностей. Это одностороннее и безвозвратное движение денег. Систематику форм помощи можно представить на основе следующей последовательности:

*В1. Милосердие* → *В2. Пособие* → *В3. Субвенция* → *В4. Субсидия* → *В5. Дотация.*

(взаимное) (официальное) (целевая) (систематическая) (плановая)

*В1. Милосердие* – разные формы единовременной благотворительности. Оно бывает трудовым, продуктовым, финансовым, милостыней (подаванием) нищему, пожертвованием церкви или некоммерческим предприятиям, меценатством – покровительством науки, искусства, филантропией.

*В2. Пособие* – систематическая официальная помощь определенным физическим лицам (домохозяйствам), например, бедным, безработным, пенсионерам, инвалидам. Пособия называют также трансфертными платежами, т.е. переводом ценностей от одного субъекта к другому на определенные цели, как правило, для поддержания уровня благосостояния и при определенных условиях.

**В3. Субвенция** – денежное единовременное пособие юридическим лицам (предприятиям) на определенные цели, как правило, на инновационное развитие производства.

**В4. Субсидия** – систематическое пособие юридическим лицам, часто неприбыльным предприятиям, на развитие дела, производства. Ее оказывают не только в виде прямых денежных платежей, но и косвенными методами – в виде льгот, привилегий, а также натуральной помощи.

**В5. Дотация** – это плановое, централизованное перераспределение средств, учитывающее особенности и важность данного элемента экономики для функционирования всего её комплекса. Дотации обычно служат в качестве корректировки стихийного (рыночного) или централизованного первичного распределения ресурсов в рыночной системе. Они – элемент «внутреннего» рынка (микромаркета) для обеспечения экономического воспроизводства комплекса (фирмы, сектора или всей экономики). Их дают обычно нерентабельным (убыточным) предприятиям. Наибольшее развитие дотации имели место в мобилизационной экономике СССР, когда с их помощью систематически финансировали фабрики и заводы. Они были одной из форм воспроизводства основных фондов предприятий, у которых забирали частично амортизацию, прибыль, а затем ассигновали воспроизводство, возвращая часть средств в форме дотаций.

Между субсидиями, субвенциями и дотациями мало различий. Чаще всего эти слова используют в качестве синонимов. В любом случае во всех странах мира существует безвозвратное финансирование предприятий. Речь идет, скорее, о значимости этих мероприятий, о допустимых их границах.

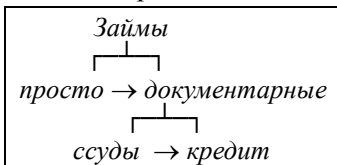
**Гранты** – особая форма дара, помощи, которую получают на конкурсной основе, на образование и научные исследования.

**Стипендии** – помощь для учебы.

**Г. ЗАЙМЫ** – особая форма денежных отношений, превращенная форма помощи. Займы предполагают возвратное пользование чужими деньгами (ресурсами) в течение определенного времени.

Существуют три термина – «займы», «ссуда», «кредит». Их обычно считают синонимами. Тем не менее, ими называют разные феномены. Займы – норма «обыденных» гражданских отношений людей. Знакомые, друзья, сотрудники оказывают друг другу такую

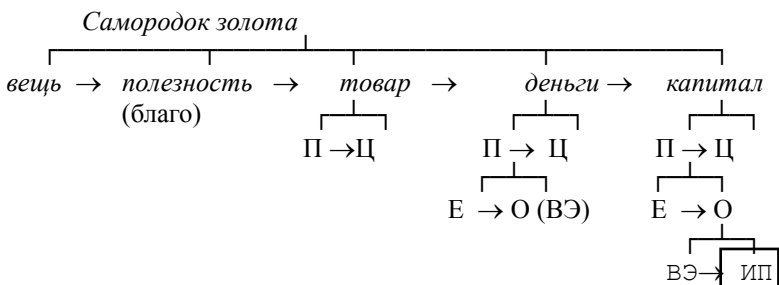
помощь. Признаки этих отношений: займы выдают знакомым на краткое время, не оформляют юридически документами; занимаемые ценности обычно незначительны. В таком случае занятая, например, сумма денег возвращается в том же размере, без процентов. Займы существуют не только в отношениях между физическими лицами, но и между юридическими. Займы, порой, называют ссудой. Ссуды – документально оформленные бесплатные или безвозмездные займы [См. статью 689 Гражданского кодекса].



**Д. КРЕДИТ** – возмездная, платная (в виде процентов на занятую сумму) форма займов, ссуды. Это главная форма денежных отношений в рыночной экономике. Такие отношения возникли в древнем мире. Аристотель различал два типа движения денег:

1. Товар – Деньги – Товар (другой);
2. Деньги – Товары – Деньги (увеличенные).

Первый способ использования денег характерен для ремесленников, фермеров, потребителей вообще. В таком случае деньги являются просто деньгами. Они выполняют пять названных ранее функций. Способ их использования называют тратой. На их основе возникает второй способ использования денег. В таком случае деньги не тратятся, а авансируются, инвестируются. Инвестируемые деньги возвращаются в увеличенном размере, то есть происходит самовозрастание денег: «деньги делают деньги». Рост денег превращает их в капитал. Специфику капитала можно показать следующим образом: представьте самородок золота и его функцию на разных этапах развития рынка.



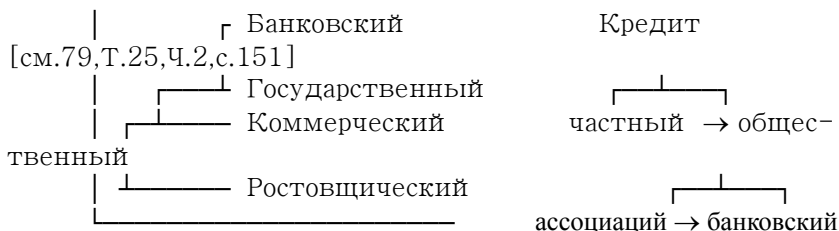
(П – полезность, Ц – цена, О – общественная, Е – естественная, ВЭ – всеобщий эквивалент, ИП – источник прибыли).

Деньги сами по себе не являются капиталом. Капитал – более развитая форма использования денег, которая обеспечивает их самовозрастание, их приращение на определенную величину – прибыль.

Не всякая сумма денег может быть превращена в капитал. Предпосылкой этого превращения денег является определенный минимум их в руках владельца.

Превращение денег в капитал ведет к появлению нового вида товара – денег. Торговля деньгами обособляется от торговли товарами. Она развивается в зависимости от развития производства и торговли товарами. В ее развитии возникают собственные законы, и она начинает воздействовать на производство и торговлю товарами. Собственная природа денег, денежного рынка ведет к тому, что они оказываются главным элементом рыночной системы, что не отвергает их зависимости, в конечном счете, от развития производства. Соответственно процессы рынка ведут к обособлению торговли ценными бумагами. В таком случае обратное действие торговли деньгами на производство становится еще сильнее и сложнее.

Ссудный капитал возник пять тысяч лет назад. Сегодня существуют различные его формы. С точки зрения «кто дает» выделяют следующие формы ссудного капитала или кредита:



**РОСТОВЩИЧЕСТВО** характеризуется передачей денег индивидами (физическими лицами) другим лицам. В развитых странах это нелегальная деятельность (теневая экономика). В таком случае деньги покупают, как правило, на потребительские цели. За них платят большие проценты. «Ростовщический капитал присваивает весь прибавочный труд непосредственных производителей, которые непосредственно ему не подчинены» [там же, с.145].

Вся история развития рыночной экономики показывает многочисленные попытки борьбы с таким использованием денег. Против ссудного капитала выступали и политическая и духовная власти. Тем не менее, значение этой формы использования денег росло. Борьба против неё есть борьба против рыночной экономики и, как таковая, является утопичной, иррациональной, деструктивной. Прежде всего, следует констатировать ее бесплодность, разрушительность для экономики, популистский характер. Энергию надо направлять не против

такого использования денег, а против диких форм этой практики. Необходимо развивать новые типы денежных отношений, которые способны минимизировать негативные явления ростовщичества.

В истории экономической мысли существует масса документов, раскрывающих этот тип денежных отношений. Имеется много авторитетных исследований ростовщичества, например, труды Дж. Локка. Эта тема неоднократно затрагивалась и в художественных произведениях, например, знаменитое произведение Бальзака «Гобсек», ставшее своеобразным символом ростовщичества.

Торговля деньгами постоянно развивалась. Соответственно увеличивалось количество ее форм. Ростовщичество – ее первая форма, спецификой которой являются высокие проценты за кредит, частный характер кредита, ориентация его на потребительские (непроизводительные) цели.

Ростовщичество существовало не только в прошлом. Оно распространено и в наше время, прежде всего, в бедных странах. «В Африке в середине 70-х годов на долю ростовщичества приходилось более 70% сельскохозяйственного кредита, а в целом – 92% от суммы банковских кредитов частному сектору (для сравнения – в Латинской Америке его доля составляла 52%, в Азии – 89%)» [55, с. 66].

**КОММЕРЧЕСКИЙ** кредит – предоставление товаропроизводителями друг другу отсрочки платежей за купленный товар. Необходимость такого кредита вытекает из несовпадения времени производства и обращения отдельных товаров. В силу этого одни производители предлагают к продаже товары, в то время как другие не располагают наличными деньгами для их покупки. В таком случае продажа происходит в кредит с временной отсрочкой расчета за эти товары. В момент реализации товара покупатель выписывает вексель на эту сумму, а затем вексель оплачивает продавцу или тому, кому он его передаст.

Ограниченность коммерческого кредита состоит в том, что он возникает только между производителями и покупателями конкретных товаров. Он ограничен и количественно.

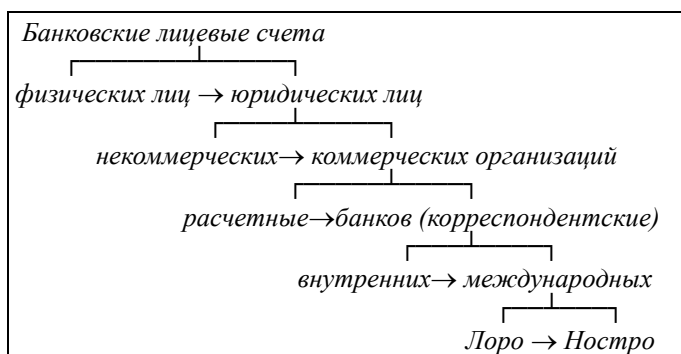
**ГОСУДАРСТВЕННЫЙ** кредит выдают органы власти. Часть этого кредита обособляют под названием инвестиционного, когда власти дают отсрочку налоговых платежей юридическим лицам (элемент экономической санации).

**БАНКОВСКИЙ** кредит, который в настоящее время наиболее широко распространен, состоит в выдаче кредита банками. Банки представляют главную форму финансовых учреждений в рыночной

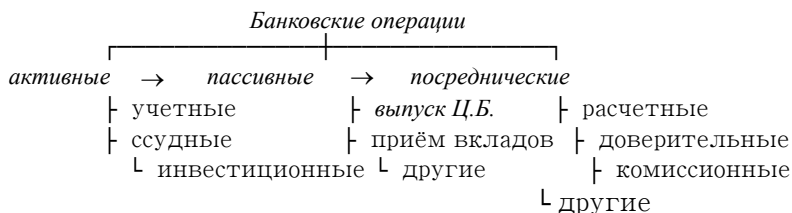
экономике. Банковская система возникла на основе интеграции функций существовавших с древности экономических институтов: ростовщичества, менял, ювелирных предприятий, монетных дворов, казначейств.

Слово «банки» произошло от итальянского названия скамьи-сундучка, которые были одновременно и средством сидения менял, и их хранилищем денег.

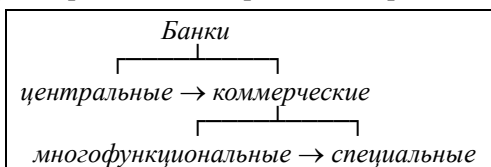
Банки стали главной формой финансовых учреждений в рыночной экономике. Они не исключают внебанковских финансовых учреждений, называемых иногда «парабанки». Банки обеспечивают финансовые операции. Для этого они аккумулируют (накапливают) денежные средства. Необходимо осознать источники банковских средств для кредита: собственные, вклады других банков, счета физических и юридических лиц, эмиссия ценных бумаг.



В процессе реализации своих функций банки открывают лицевые счета для расчетов с клиентами. Они бывают разными. *Депозитные* счета открывают для физических лиц. Они бывают многообразными: до востребования, срочными, зарезервированными на определенный срок или с предварительным уведомлением об их снятии в определенный срок. *Расчетные* счета открывают для юридических лиц, занятых коммерческой деятельностью. Для некоммерческих организаций открывают *текущие* счета. Их держатели ограничены в использовании своих средств утвержденной сметой. Бывают и *бюджетные, валютные* счета. *Корреспондентские* счета открывают банки друг другу для обеспечения поручений своих клиентов.

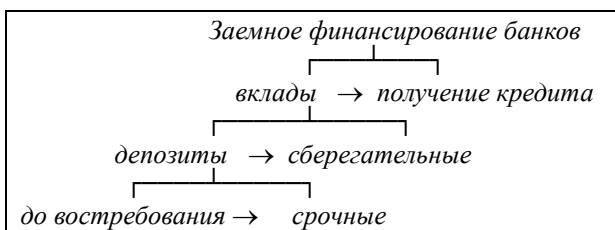


Банки обеспечивают обмен иностранных денег на деньги данной страны. Помимо этого они обеспечивают кассовый оборот денег, то есть собирают деньги у предприятий, хранят их и предоставляют их предприятиям. Банки выпускают в обращение деньги (что называют эмиссией денег) и другие валютные средства. Они обеспечивают кредитование. Существуют различные форм банков: центральные и коммерческие, общественные и частные, личные и акционерные, универсальные и отраслевые, кредитные, ипотечные и другие.



Центральные банки называют государственными, национальными, резервными и т.д. Они определяют финансовую политику в стране, выпускают деньги в

обращение (обеспечивают эмиссию денег), кредитуют правительства и выполняют другие функции для финансовой системы страны. Эти банки не являются коммерческими учреждениями, т.е. действуют не



ради получения прибыли. Многофункциональные банки также многообразны: депозитные, инновационные, лизинговые и другие.

Специальные банки обеспечивают инвестиционную деятельность, хранят деньги населения (сберегательные), обеспечивают ипотечный кредит и т.д. Каждый из них выполняет определенные функции, взаимодействует с другими банками. Специальное изучение банков предполагает выявление активных и пассивных их операций.

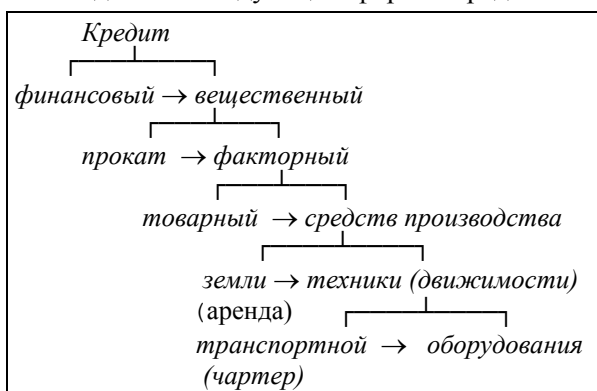
Банки, образно говоря, «магазины по торговле чужими деньгами». Они покупают деньги у одних лиц и продают другим лицам. Кто продает деньги? Откуда берутся эти деньги? Для ответа на этот вопрос необходимо выявить источники высвобождения денег.

Высвобождение денег происходит по разным причинам: накопление для определенных покупок предполагает сохранение денег в течение определенного времени. Накопление прибыли, заработной платы, амортизационных отчислений также ведет к временному хранению части денег. Все эти типы накоплений предполагают временное высвобождение денег для увеличения их суммы до должной величины. И пока этого не произойдет, эти деньги могут быть использованы для продажи.

Дополнительные потребности в деньгах возникают по разным причинам: необходимость сезонных закупок сырья, выплаты заработной платы до получения денег за изготовленные товары, модернизация предприятий и т.п.

В результате одновременного высвобождения денег у одних и появления временной потребности в деньгах у других возникает их продажа одним лицом другому лицу. Это и есть кредит как особая форма денежных отношений.

Кредит не сводится только к торговле деньгами. В кредит дают и вещественные ценности. В связи с этим по критерию «**что дают**» выделяют следующие формы кредита. Финансовый кредит –



передача валютных ценностей, денег. Вещественный кредит – передача прав на имущество или передача самого имущества. Прокат – обычно передача потребителям предметов потребления, но бывает и передачей некото-

рых факторов производства предприятиям. Аренда – передача, как правило, недвижимости, земли в пользование другим. Передачу транспортных средств называют «чартер». Многообразна практика передачи оборудования. Рентинг – краткосрочная аренда оборудования без права последующего его приобретения. Хайринг – средне-



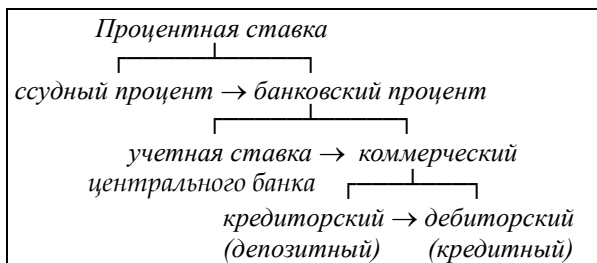
срочная аренда оборудования. Лизинг – долгосрочная аренда оборудования, часто дающая право выкупа имущества после истечения определенного срока его использования. Формой аренды является концессия.

**Принципы кредита.** Кредит характеризуется рядом основных свойств. Как и другие формы займа, он характеризуется передачей ценностей во временное пользование другим лицам (возвратностью). Помимо этого, ему присущи такие признаки:

- *срочность;*
- *платность;*
- *обеспечение;*
- *оформление;*
- *дифференциация условий;*
- *целевой характер.*

**Срочность кредита.** Кредит выдают на строго установленный срок времени, и от срока зависит плата за него. Кредит различают по длительности на кратко-, средне- и долгосрочный.

**Платность кредита.** Существует ряд названий цены кредита. Эта цена – особенная, она не выражает стоимости данного товара.



Она показывает плату за пользование деньгами (процент, ставка, тариф). В целом, цену кредита называют ссудным процентом. При этом различают депозитную ставку, которую платят тому, кто продает на время деньги, и кредитную ставку – сумму денег, которую платит тот, кто покупает на время деньги для использования. Разница между двумя этими ставками составляет доход (на покрытие издержек и прибыль) банка, которую называют маржа.

МАРЖА = Кредитная ставка – Депозитная ставка

**Обеспечение кредита** показывает условия гарантии его возврата: *доверие* → *поручительство* → *страховка* → *заклад* → *залог* → *ипотека*.

Слово «кредит» означает доверие. В определенных условиях кредит выдают под доверие. Его называют бланковый кредит. В услови-

ях рыночной экономики такой кредит дороже. При выдаче кредита обычно не довольствуются доверием, а обеспечивают кредит тем или иным образом. Простейшей формой обеспечения можно считать гарантию его возврата субъектом. Поручительство – форма гарантии возмещения кредита авторитетным субъектом, предприятием, банком (банк-гарант называют авалистом), властью, в т.ч. правительством. Формой поручительства считают страхование кредитного риска. Формой обеспечения является имущественный заклад – передача ценностей кредитору.



Формой зклада может быть незавершенное производство, товар на складе. Закладываемое имущество оставляют у его собственника в особом складе, который кредитор опечатывает. Но имущество может быть передано и кредитору. В простой форме это имеет место в ломбардах. В таком случае движимая имущественная ценность хранится в ломбарде в течение времени использования кредита. При невозвращении кредита имущество продаётся. Ценности, передаваемые в заклад, должны отвечать определенным требованиям: возможность их длительного хранения, лёгкая реализуемость на рынке. В развитых рыночных странах существуют специальные складские компании, которые хранят для банков эти ценности.

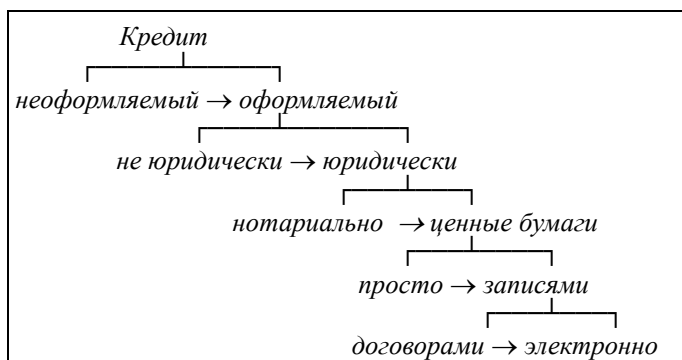
Взятое в заклад имущество может просто храниться в течение соответствующего времени. Оно может использоваться по назначению. Такое различие зклада стало известно уже в древности. На этой основе возникла аренда.

Залог – обеспечение кредита залогом ценных бумаг. При залоге передаются права на ценности. Залогом могут быть документы на землю. Такой кредит называют ипотекой. В качестве залога могут передаваться и другие документы, например, warrants – свидетельства товарных складов о хранении определенного товара, коносаменты – документы о погрузке товара на корабль. (В литературе часто подменяют термины «залог» и «заклад»).

**Оформление кредита.** Оформление кредита происходит по-разному. Юридическое оформление кредита порождает ценные бумаги и возникает рынок ценных бумаг.

**НЕОФОРМЛЕННЫЙ КРЕДИТ** – передача денег без оформления, на доверии.

**ДОЛГОВАЯ РАСПИСКА** – передача кредита на основе произвольной формы записи получателем денег. Она не имеет юридической силы.



**НОТАРИАЛЬНО ЗАВЕРЕННЫЙ КРЕДИТ** – передача денег в присутствии нотариуса, свидетельствующего об этом оформлением особого документа на бланке за плату.

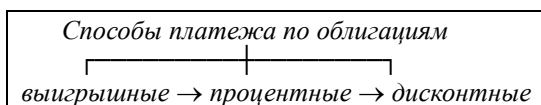
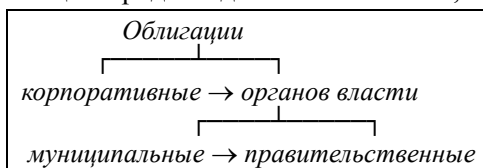
**ВЕКСЕЛЬ** – долговая расписка на специальном бланке и при определенных условиях оформления. Это первая форма ценной бумаги, которая имеет хождение, продается и покупается, используется как средство платежа. Имеются строго определенные правила передачи векселей посредством особых подписей. Векселя многообразны, в том числе тратты – переводные векселя. На основе векселей возникли иные формы долговых документов.

Векселя обычно используют в оптовой торговле, их выписывают на значительные суммы. Простейшие формы векселей близки по своим признакам к чекам как к платежным формам расчетных средств. Чеки обычно используют там, где известна надежность чекодателя. Такую его известность могут расширять предъявлением им других документов, например, паспорта. Определенные электронные карточки близки по своим признакам к чекам, но в целом они отличаются рядом признаков: их сфера действия больше, чем чеков, в таком случае сразу же блокируется на счете сумма платежа.

**БАНКНОТА** – вексель банкира (беспроцентный кредит). Золото сдавали на хранение в банк. Банкир оформлял это выдачей векселя. Банковскими векселями платили, они стали платежными документами. Для этого их сделали стандартными по величине, с тем чтобы удобнее было платить. В конечном счете, они превратились в разновидность бумажных денежных знаков. Правительство выпускало

казначейские билеты, а банки – банкноты. Это беспроцентный кредит. В конце XX века банкноты США стали важной формой экспорта. Их выпущено на сумму 400 млрд. долларов (называют и большие величины), и две трети из них имеют хождение за границами США. Тем самым те, кто имеет долларовые банкноты, кредитуют экономику США.

**ОБЛИГАЦИИ** – определенная форма ценных бумаг для организации кредитования небанковских учреждений (предприятий, власти). По ним выплачивают обычно гарантированные, фиксированные, умеренные проценты или проводят выигрыши. Выплаты по ним обычно устанавливают в процентах к нарицательной их стоимости. Выплаты могут оформляться отрезными купонами. Дисконтные облигации продают дешевле номинала, а выкупают по номиналу.



Облигации обычно выпускают на строго определенный период времени (в отличие от акций, действие которых не ограничено во времени).

### БЕЗНАЛИЧНЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ.

Следует иметь в виду и современные формы документально неоформляемых кредитов (безбумажных), например, государственные казначейские облигации (ГКО), существующие в форме записей.

**СЕРТИФИКАТЫ** – свидетельства кредитных учреждений о вложениях в них денежных средств юридическими (депозитные сертификаты) или физическими лицами (сберегательные сертификаты). Их покупают по номиналу, а продают (выкупают) по цене выше номинала в зависимости от установленного процента, который может быть плавающим.

Сопоставление форм долга (смотри схему на след. странице):

*чеки → векселя → облигации → сертификаты → депозиты.*

При чековом долге величина долга не меняется, а в остальных случаях – меняется. Векселя возникают на основе движения товаров, а последующие формы долга не связаны с движением товаров. Облигации являются односторонними обязательствами небанковских учреждений. Сертификаты выпускают банки. Кредиторы берут на себя обязательства не брать кредит ранее оговоренного срока. По сертификатам доход выплачивается сразу – в конце кредита, при

его погашении. Депозиты – вклады в банки на сберегательные и расчетные счета, оформляемые сберегательными книжками и другими банковскими документами. По ним начисляют проценты и т.п.



**МНОГОРАЗОВЫЙ КРЕДИТ** (кредитные линии, транши, кредит по открытому счету). Кредитные сделки оформляют обособленно. В определенных случаях сразу оформляют мно-

гие сделки на определенных условиях. В таком случае банки заключают договора с юридическими лицами об условиях постоянного кредитования. Эти финансовые документы не являются ценными бумагами.

К такому кредиту относят и потребительский кредит, который может реализоваться с помощью средств безналичного расчета.

**КРЕДИТНЫЕ КАРТОЧКИ.** Первоначально карточки выполняют функцию дисконта, т.е. заинтересовывают покупателя в постоянной связи льготными ценами. Затем они начинают выполнять функцию удобства платежа (транспортные карточки). Кредитные карточки обеспечивают кредитование сделок держателя карточки (покупателя) ее эмитентом до месяца, когда тот предъявляет счет для оплаты банком покупателя. Происходит становление универсальных карточек, как правило, специальных банковских учреждений, которые могут быть локальными, национальными и международными. Эти карточки обеспечивает больше функций, в том числе и выдачу наличных денег (банкоматы) и т.п.

Дефолт – признание невозможности заемщика выполнить свои обязательства по уплате долга. Существуют и прощение долгов и их реструктуризация.

**Е. СТРАХОВАНИЕ И СОЦИАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ** – особая форма финансовых отношений: за плату гарантируют при наступлении оговоренных условий ликвидацию больших убытков в

результате непредвиденных обстоятельств. Его суть предполагает уяснение следующих признаков предпринимательства:

*неопределенность → страх → риск → ущерб → гарантия.*

Рыночная экономика действует в условиях неуправляемой природы, которая грозит ее субъектам опасностями (наводнения, засухи, землетрясения, эпидемии, эпизоотии и т.п.). Одновременно и сама рыночная экономика порождает «неконтролируемые силы», которые могут повредить нормальному развитию всех вовлеченных в нее, причинить материальный ущерб (убытки, утраты). Все это создаёт неопределенность будущего состояния предпринимателей и порождает у них страх риска за деятельность ввиду возможностей ущерба. Они вынуждены рисковать и, порой, терпят убытки (ущерб). Они вынуждены искать гарантии преодоления убытков, что осуществляется различными способами: покрытием убытков за свой счет, объединением риска, распределением или переложением убытков на других.

**Резервы** (самострахование). Небольшие размеры ущерба каждое предприятие покрывает самостоятельно за счет собственных ресурсов, резервов, которые оно хранит на «черный день». Это не только исходная, но и базовая форма возмещения ущерба. Крупные объединения, порой, предпочитают самострахование – возмещение убытков из собственных средств [см.: 32].

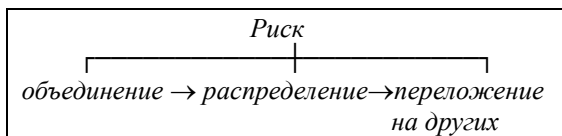
**Взаимопомощь** возникает в условиях натуральной экономики. В случае больших бедствий люди оказывают друг другу помощь. Последняя состоит в оказании услуг, участии в восстановлении ущерба, например, при пожаре ("помогите погорельцам"), передаче продуктов питания, денежных средств. Такие же отношения возникают и между участниками рыночных отношений, предпринимателями: «пускают шапку по кругу» для возмещения ущерба потерпевшему. В то же время эта взаимопомощь не гарантирована вообще и тем более по размеру (может быть меньше ущерба), особенно при большом ущербе.

«До сих пор в Африке сохраняются и возникшие в колониальные времена институты взаимного кредитования родственников, земляков – так называемые черные кассы» [55,с.67]. «Черные кассы» обычно юридически не оформлены и существуют между близко знающими друг друга людьми (например, работниками одного отдела). Кассы взаимопомощи создают на предприятиях под эгидой профсо-

юза. Помощь индивидам оказывают также профсоюзы и юридические лица (предприятия).

**Взаимное страхование** осуществляют кассы взаимопомощи, кредитные союзы и их разновидности – специальные банки. Кассы взаимопомощи существуют при профсоюзных организациях. Они дают ссуды их членам под маленький процент для покупки дорогих товаров. В таком случае физические лица вступают в специальные финансовые отношения друг с другом и со специально возникающими центрами. Кредитные союзы возникают как самостоятельные, закрытые для посторонних финансовые учреждения для кредитования потребительских расходов их членов. Такие союзы существуют в 85 странах мира и объединены Всемирным Советом таких союзов. Их разновидностью являются специальные банки, которые могут кредитовать и других субъектов. Во всех этих случаях возникает страхование, которое служит средством преодоления «страха» (риска) возможного ущерба ввиду непредвиденных обстоятельств с помощью страховых услуг.

Нестабильность рыночной конъюнктуры требует больших гарантий для преодоления непредвиденных обстоятельств. Таким гарантом становится некоммерческое общество взаимного страхования – солидарная замкнутая

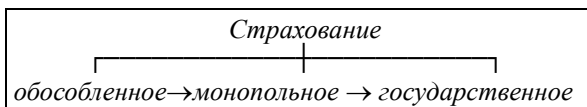


раскладку ущерба отдельных членов. С этой целью люди делят риск – объединяются в формальные организации, берут на себя взаимную ответственность по оказанию помощи в преодолении убытков. Они избирают правление, устанавливают постоянные платежи на покрытие убытков. Каждый член такой организации одновременно выступает и страховщиком и страхователем. Все они являются собственниками страхового предприятия, участвуют в прибылях и убытках, в управлении делами. Такие организации не ориентированы на получение прибылей. В США на них приходится страхование 1/4 собственности и 1/2 договоров на страхование жизни [см.: 41, с.320].

Страхованием называют перераспределительные отношения по поводу возмещения ущерба. Возникающие в связи со страхованием финансовые отношения базируются на вероятностном характере событий. Страховая услуга состоит в гарантии за небольшую плату исключения вероятности большого ущерба при непредвиденных обстоятельствах. Вероятность ущерба обосновывает страховые платежи, с

помощью которых формируется страховой фонд как источник покрытия убытков.

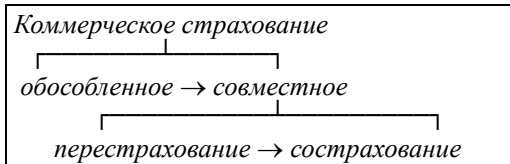
**Коммерческое страхование** проводят специально возникшие



страховые предприятия, которые торгуют гарантией возмещения возмож-

ных убытков. Они не страхуют утраты противоправных интересов, убытки от участия в азартных играх, лотереях, пари и т.п. Ценой их товара являются платежи страхователя за конкретные формы гарантии. На основе этих платежей создаются стабилизирующие фонды, которые служат источником возмещения убытков страхователей. Они же служат источником и прибыли страховщиков. Существуют различные формы организации страхования. Обособленное страхование обеспечивают отдельные коммерческие компании, созданные для данных целей.

**Обособленное страхование.** Коммерческое предприятие обеспечивает страхование большинства своих сделок самостоятельно: получает платежи и возмещает ущерб. В то же время такой тип страхования рискован, если он будет универсальным способом страхования в современных условиях.



Страховщику трудно гарантировать возмещение убытков во всех случаях или он должен брать большие платежи за это со

всех страхователей, на что они не пойдут. В связи с ростом возможных убытков страховщики все более используют совместное страхование. При обособленном страховании страхователь и страховщик заключают двусторонний договор.

**Перестрахование** – такие операции страхования, в соответствии с которыми страховщик, принимая на страхование риски, передает часть ответственности по ним, с учетом своих финансовых возможностей, на согласованных условиях другим страховщикам (перестраховщикам) с целью создания по возможности сбалансированного страхового портфеля и обеспечения финансовой устойчивости и прибыльности страховых операций. Кроме того, перестрахование производится для того, чтобы выдерживать установленное законом соотношение между собственными средствами страховщика и принятыми им на себя обязательствами. Перестраховщик не имеет прав и обязан-



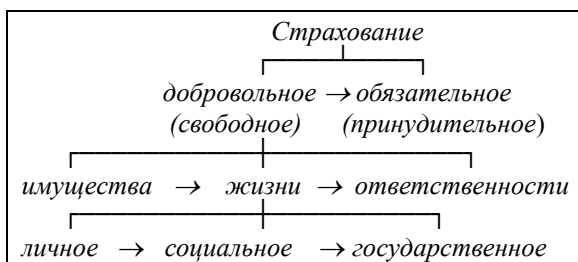
ностей по заключенному страховщиком договору страхования. И не вступает в финансовые отношения со страхующимся. Страховщик не обязан информировать страхующегося о передаче в перестрахование полностью или частично взятых рисков. При перестраховании страхующийся имеет дело с одной страховой фирмой.

*Сострахование* – метод выравнивания и распределения крупных рисков между страховщиками, при котором каждый из них заключает со страхователем отдельный договор. Объем ответственности между страховщиками может распределяться как пропорционально, так и не пропорционально. Обычно имеется «лидирующий» страховщик, который берет на себя организацию сострахования. При этом страхующийся имеет дело с несколькими страховыми фирмами.

*Двойное страхование* состоит в заключении страхователями нескольких обособленных договоров с разными страховщиками, когда страховые суммы вместе взятые превышают страхуемую стоимость.

Развитие обособленных коммерческих страховых обществ было основой для возникновения современных монопольных, централизованных страховых объединений, например, компания Ллойд. Более развитой формой была государственная монополия СССР на непосредственное осуществление страхования специально организованной организацией госстраха.

Различают следующие основные формы страхования по конкретным видам и объектам.



Первоначально страхование имело своим объектом имущество. Оно возмещало потери имущества при определенных условиях. Его объектами

было страхование строений, транспорта, домашнего имущества, животных, грузов, предприятий. Затем возникло страхование жизни: индивидуальное и социальное, когда предприятия страхуют своих сотрудников, и государственное. Человек может заключить добровольный договор на различные случаи: медицинское страхование, возмещение убытка от болезни, пенсионные выплаты. Это могут сделать предприятия, услугами которых пользуется человек, например, страхование пассажиров транспортными предприятиями. Предприятие,

на котором работает человек, также может предоставлять работнику определенные льготы по тому или иному виду страхования, что обычно включают в контракт найма.

Страхование ответственности обеспечивает защиту экономических интересов предпринимателей. Назначение этого страхования состоит в том, чтобы возместить потери, если через определенный период времени застрахованные операции не дадут предусмотренной окупаемости.

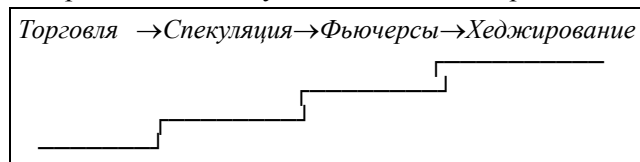
Страхование возникло как сугубо добровольное явление, а затем появилось и обязательное страхование. Добровольное страхование действует на основе следующих правил: добровольное участие в страховании для страхователя и некоторая обязательность этого для страховщика, который в целом не может отказаться от заключения такого договора, имеет место выборочный охват страхователей, срочность, т. е. договор заключается на определенный срок, договор действует с момента уплаты разового или первого страхового взноса. Обязательное страхование строится на основе следующих правил: сплошной охват обязательным страхованием указанных в законе объектов, автоматическое распространение обязательного страхования на объекты, указанные в законе, действие страхования независимо от внесения страховых платежей, бессрочность страхования, нормирование взносов и выплат страхования. Обязательное страхование распространяется на пассажиров железных дорог, военнослужащих, сотрудников налоговых инспекций и др. К нему относится также страхование в хозяйствах граждан, а также государственных строений, сданных в аренду при определенных условиях.

**Социальное обеспечение** – организованное государством социальное страхование (соцстрах). Оно основывается на обязательных страховых взносах. Юридические лица отчисляют определенный процент дохода во внебюджетные фонды. Тарифы страхования оказываются разновидностями налога на предприятия. Это страхование является системой социальной защиты работников и гарантирует им получение денежного дохода в старости, в случае болезни, инвалидности и в других установленных законом случаях, а также медицинскую и некоторые другие виды обслуживания. Оно состоит из следующих самостоятельных форм страхования:

- пенсионного;
- медицинского;
- социального (по болезни);
- занятости (по безработице).

Финансовую базу этого страхования составляют государственные внебюджетные фонды. Они обеспечивают сбор и накопление обязательных к уплате страховых взносов. За их счет финансируют все мероприятия по обеспечению социального страхования. Государственное социальное страхование не исключает и аналогичного коммерческого страхования.

**Хеджирование.** Если обычное страхование состоит в объединении риска многих субъектов, то хеджирование состоит в переложении риска на других субъектов [см.: 41, с.326]. Наиболее развитыми формами последнего становятся фьючерсы, опционы. Хеджирование представляет одновременную покупку и продажу одного и того же товара на разных рынках – срочном и фьючерсном. Единство товарных и фьючерсных сделок позволяет страховать от убытков, вызванных изменением конъюнктуры. Оно страхует от значительных потерь из-за роста цен при фьючерсных сделках путем покупки заранее или продажи одним дилером другому части своих срочных контрактов.

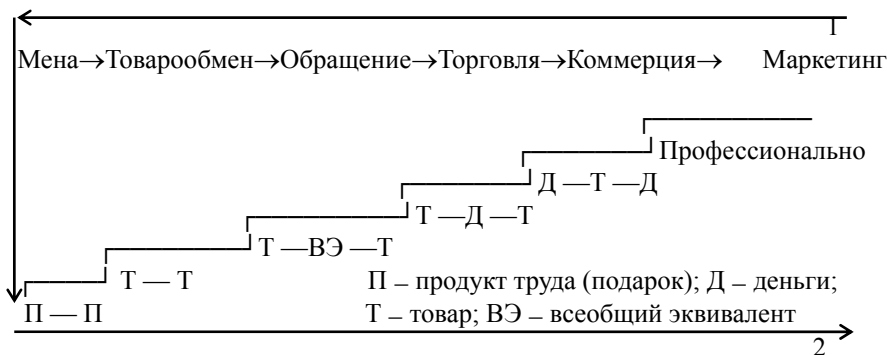


нии риска на других субъектов [см.: 41, с.326]. Наиболее развитыми формами последнего становятся фьючерсы, опционы. Хеджирование представляет одновременную покупку и продажу одного и того же товара на разных рынках – срочном и фьючерсном. Единство товарных и фьючерсных сделок позволяет страховать от убытков, вызванных изменением конъюнктуры. Оно страхует от значительных потерь из-за роста цен при фьючерсных сделках путем покупки заранее или продажи одним дилером другому части своих срочных контрактов.

мами последнего становятся фьючерсы, опционы. Хеджирование представляет одновременную покупку и продажу одного и того же товара на разных рынках – срочном и фьючерсном. Единство товарных и фьючерсных сделок позволяет страховать от убытков, вызванных изменением конъюнктуры. Оно страхует от значительных потерь из-за роста цен при фьючерсных сделках путем покупки заранее или продажи одним дилером другому части своих срочных контрактов.

### 1.1.11. КОММЕРЦИЯ

**Типы (меновых) рыночных отношений.** Самовозрастание денег происходит также и при определенном использовании денег в процессе торговли. Для выявления этой формы капитала рассмотрим в целом структуру современного рынка:



Мена конституируется первоначально в качестве дарообмена (дарственной мены), что было осознано в Древней Греции. На этой основе возникает торговый обмен. Он предполагает взаимное возмездное отчуждение субъектами товаров. Обращение ведется с помощью опосредующего эквивалента, что также сохраняется в современном мире. Торговля представляет обращение на основе денег. Коммерция есть торговля ради денег – купля товаров ради их продажи с целью получения прибыли. В условиях планомерного рынка коммерция принимает форму реализации товаров, а при плановом



рынке – сбыт товаров.

Маркетинг. В литературе существует порядка 2000 определений понятия маркетинг. Даже автор наиболее популярного учебника по маркетингу по-разному его называет, полагая, что он возник или в древности, или только в XX веке. Значение слова «маркетинг» часто сводят к значению слова «товарообмен». Тем самым все формы товарных отношений называют «маркетингом». На самом деле, маркетинг не является просто обменом товаров, а возникает только в условиях насыщенного товарами рынка, что впервые произошло в XX веке. Маркетинг представляет современную форму коммерции, организуемую профессионалами на основе последних достижений науки и техники. Само слово «маркетинг» (акроним) возникло в 30-е годы в США на основе двух слов «маркет + геттинг», что означало «завоевание (овладение) рынка». Именно тогда начался переход от ненасыщенных рынков (спрос больше предложения) к насыщенным рынка (спрос меньше предложения)

Маркетинг может быть внутрифирменным (его, порой, называют микромаркет) и межфирменным, что предполагает коммерцию в условиях насыщенного товарами рынка. Маркетинг представляет создание профессионалами спроса на товар (предложение рождает спрос) с помощью последних достижений науки и техники, продвижение товара до потребителя с учетом спроса.

Современный рынок представляет единство всех названных типов товарных отношений. Они различаются характером товаропроводящей сети. Все большую роль выполняет маркетинг, который используют, как правило, монопольные предприятия. Высшей формой товаропроводящей сети является микромаркет.

**Типы торговли.** Торговля – основное звено рыночных отношений. Она многообразна. Выделим следующие ее формы:



Конкурентная торговля является основным типом. Она характерна для насыщенных рынков. В таком случае расхождение спроса и предложения на определенный товар ведет к изменению цен, которое и устанавливает равновесие спроса и предложения. Все это является самодеятельностью индивидуальных продавцов и покупателей.

Конкурсы – разновидность конкурентной торговли, возникающей на основе специальной организации для определения концентрированного спроса и предложения на товары. Конкурсы представляют особый тип конкуренции, когда существует дисбаланс намерений купить и продать какой-то товар. Возможны два случая: если больше покупателей, то возникает аукцион как особая форма конкурса покупателей. Если же больше продавцов, то возникает их конкурс, который проходит посредством торгов. На биржах идет конкурс между посредниками, представителями клиентов.

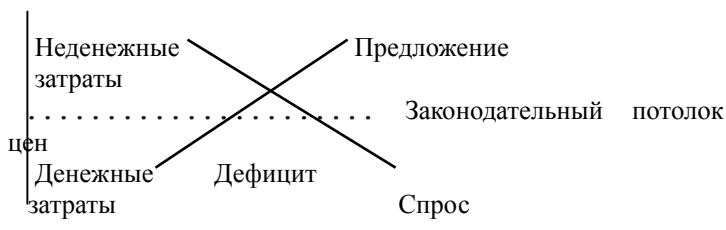


Ненасыщенный рынок характеризуется дефицитом товаров. При этом не используют цены для выравнивания спроса и предложения. Если цены законодательно устанавливаются на определенном уровне, то тогда возникают разные типы затрат – денежные и неденежные (время стояния в очереди, взятки и т.п.). В таком случае спрос больше предложения, и начинается неценовая конкуренция покупателей, прежде всего, посредством установления последовательности покупки, различного рода очередей. Сосуществуют различные типы очередей, начиная с живой очереди, которая так или иначе организуется или ее планомерно организуют с помощью технических систем (например, в сберегательных банках). При покупке дорогостоящих товаров обычно организуют очередь с помощью раз-

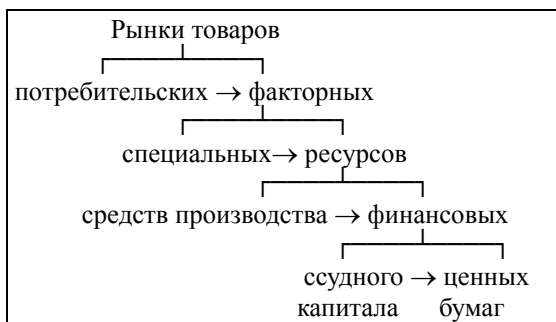


180  
Скопировано с сайта  
<http://учебники.информ2000.рф>

личного рода записей, образуемых в частном порядке. При более сложных формах устанавливают регистрационные книги заявок или «портфель» заказов, который определяет очередность продажи товаров покупателям.



**Рационирование** представляет особо организуемый рынок покупателей в условиях дефицита товаров и бедных людей в условиях достаточности товаров. При этом цены на товары не изменяют, а административно регулируют торговлю товарами с помощью различных документов. В таком случае возможны различные «самодельные» распределительные документы, которые устанавливают предприятия. Для этого могут использовать и существующие официальные документы, например, паспорта, и специально выданные официальные документы: визитки, приглашения, купоны, талоны, карточки. К рационарованию относятся и некоторые формы трансфертов, в частности, купоны на сельхозпродукцию бедным в США.



**Типы рынков.** Современный рынок товаров изучают с разных точек зрения. Потребительский рынок обеспечивает предметами потребления население. Факторный рынок обеспечивает предприятия

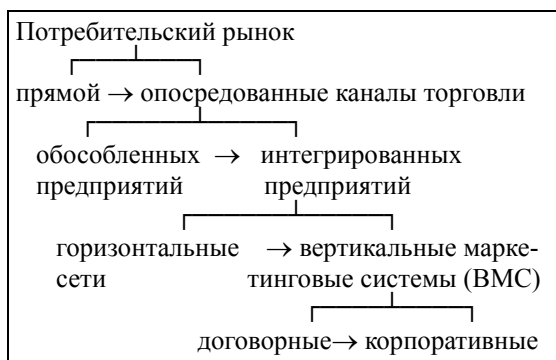
товарами.

Специальный рынок – торговля оружием, ядами, наркотиками, оборудованием по производству ядерной энергии, орденами и медалями. Существуют разные формы этих товаров, например, оружия, и различные правила их реализации [см.: 167].



Обычные ресурсы также подразделяют на средства производства, финансовые. Каждый из них, в свою очередь, делят на более конкретные их формы. Ресурсный рынок служит для организации производства, и на нем имеют хождение рабочая сила, сырье, топливо, техника, оборудование, капитал, информационные услуги, интеллектуальная собственность, финансы – кредит, ценные бумаги. Все их необходимо специально анализировать. Рассмотрим конкретнее, прежде всего, исходную форму рынка – рынок потребительских товаров.

**Потребительский рынок** – исходная, первичная и сегодня самая распространенная форма товарного рынка. Потребительский рынок обеспечивает население предметами потребления. Это исходная форма рынка товаров. Современный потребительский рынок является сложным.

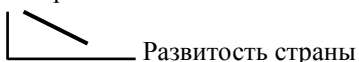


### ПРЯМАЯ, НЕПОСРЕДСТВЕННАЯ

ТОРГОВЛЯ – прямой сбыт производителями своих товаров потребителям. Это исторически исходная форма торговли, имеющая значение по настоящее время. Она многообразна: придорожная, разносная, толкучки, базары,

телефонный поиск потребителей и т.п. При такой торговле произведенный товар продается найденному случайному покупателю. Уже давно была осознана закономерность устранения этой формы торговли в условиях развитого рынка.

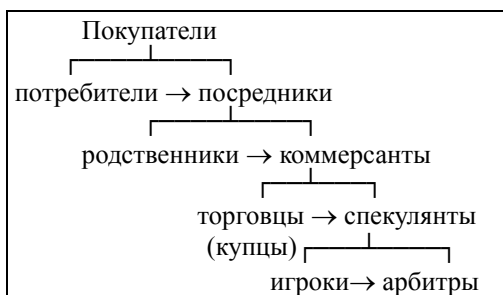
### Значение прямой торговли



«Поэтому ни одно общество не может сохранить надолго власть над своим собственным производством и контроль над социальными последствиями своего процесса производства, если оно не уничтожит обмена между отдельными лицами» [79,Т.21,с.113]. Развитие рынка ведет к уменьшению этой формы торговли. В то же время даже в развитых странах сохраняются такие формы торговли. Например, в США ее называют «фермерским рынком». В России сегодня, как правило, осенью возобновляется придорожная торговля плодами приусадебного хозяйства.

**ОПОСРЕДОВАННАЯ ТОРГОВЛЯ** возникла в древности на основе общественного разделения труда, когда появились профессионалы по посреднической торговле. Во времена Платона уже устойчиво обособлялись оптовые и розничные купцы. Опосредованная торговля представляет сложную систему экономических отношений между производителями и потребителями товаров. Более половины современной международной торговли происходит с помощью посредников.

Рынок покупателей включает тех, кто покупает товары. Его изучение позволяет представить различные типы покупателей.



Его изучение позволяет представить различные типы покупателей.

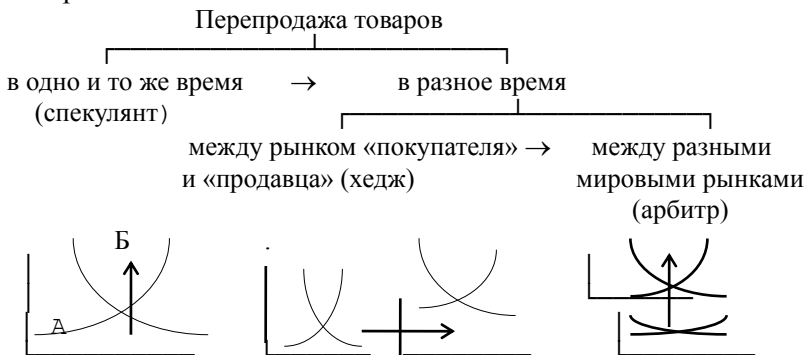
Покупатель может быть потребителем товаров. И в таком случае возникают ошибки при выборе товара (купил товар, а потом недоволен им и не используешь). Еще их бо-

льше, когда покупают не для себя, а для других, например, детям. Основным типом посредников являются коммерсанты, т. е. те, кто покупает ради перепродажи товаров с целью получения дохода. Спекулянты – более сложный тип коммерсантов. Они покупают на рынке с низкими ценами с помощью подкупа продавцов и т.п. и продают на другом рынке по высоким ценам. К ним относят обычно коммерсантов, которые рискуют с целью максимизации прибыли.

Особой формой спекулянтов являются игроки (хеджеры). Современные средства рыночной инфраструктуры создали условия для



возникновения арбитража – особой формы международной спекуляции с помощью компьютерной сети на различных рынках при их дисбалансе. Арбитры используют разницу цен на разных мировых рынках в одно и то же время, покупая одновременно на одном и продавая в то же время на другом рынке с помощью специальных компьютерных сетей.



Различают и другие формы торговли.



Внутрикорпоративная (внутрифирменная) торговля (микромаркет) возникла в XX веке и имеет особое значение. Ее рассмотрим позже. Торговля в условиях обычного рынка (макромаркета) много-



образна. Она может быть непосредственной реализацией производителей потребителю (транзитная и магазинная торговля) и опосредована различного рода складами независимых и зависимых посредников.

*К посредникам-собственникам* относят: торговцев, купцов, коммерсантов, дилеров, джобберов. Названные слова частично синонимичны и частично различны. Дилер – субъект, занимающийся перепродажей товаров, чаще всего, от своего имени и за свой счет. Его вознаграждение, обычно, входит в основную цену, установленную производителем. Дилерами называют также некоторых трейдеров (торговцев) биржи. Джоббер – дилер Лондонской фондовой биржи.

*Посредники-несобственники (агенты)* многообразны: торговые

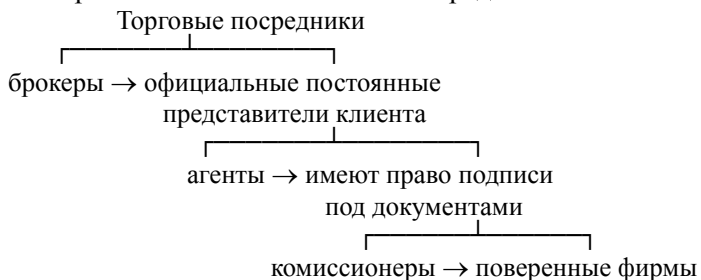


представители, дистрибьюторы, коммиссионеры, брокеры, коммивояжеры и другие. Эта форма торговли происходит на основе агентских соглашений. В таком случае собственников товара называют принципалами.

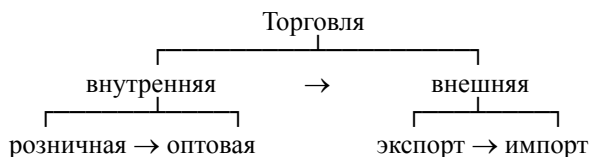
Последние заключают договор с агентами по поводу реализации принадлежащего им товара. Агент его реализует другим агентам или потребителям. Между последними существуют важные различия. Брокеры выполняют разовые поручения, а все остальные являются официальными постоянными представителями клиента. При этом простые агенты не имеют права подписи под документом в соответствии с заключенным «агентским соглашением». Остальные имеют такое право, но между ними имеется и различие. Коммисонер совершает сделки от собственного имени, но в интересах лица, именуемого «комитентом». Коммивояжер может сам устанавливать цены, а консигнант продает по ценам поручителя. Дистрибьютор – субъект, занимающийся перепродажей товаров, получающий прибыль за счет разницы закупочной и продажной цены. Его цена устанавливается сверх цены производителя.

*Зависимыми посредниками* (порученцами) являются служащие предприятий, выполняющие представительские функции на основе трудовых соглашений с предприятиями за заработную плату. Торговый представитель действует от имени, в интересах и за счет фирмы, то есть является наемным работником и получает плату за свой труд.

Версия трактовки основных типов посредников:



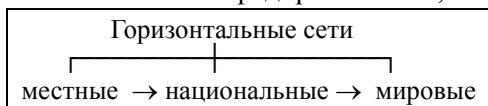
**ТОРГОВЛЯ ОБОСОБЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ** – исторически первая и сегодня простая форма опосредованной торговли.



Разновидности этой торговли покажем далее.

**ТОРГОВЛЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ** является основной в настоящее время. В таком случае торговые предприятия объединены тем или иным образом.

**ГОРИЗОНТАЛЬНЫЕ СЕТИ** торговых предприятий отличаются от обособленных предприятий тем, что они находятся на разной стадии экономической интеграции: от стабильных экономических отношений обособленных торговых пред-



приятий до договорных и корпоративных форм отношений, при которых они являются филиалами одного и того же торгового предприятия. Сети магазинов могут быть разнообразными.

Временные или постоянные экономические отношения обособленных магазинов позволяют им гарантировать результаты своей деятельности, повышать прибыль. Поэтому часто на их основе возникают совместные предприятия разного типа, в том числе корпорации. Чем шире сфера деятельности сети магазинов, чем больше функций они выполняют централизованно, тем эффективнее они действуют. На их основе возникают такие сети, которые включают в себя не только розничные, но и оптовые торговые предприятия. Такие предприятия могут быть кооперативными, например, потребительская сеть Центросоюза (потребкооперации) России.

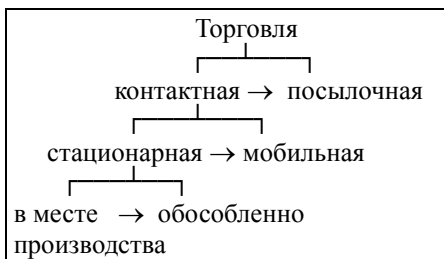
**ВЕРТИКАЛЬНЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ СИСТЕМЫ** представляют собой наиболее развитую форму торговли потребительскими товарами. С их помощью, например, в США, реализуется 64% товаров потребительского рынка. Они объединяют производителей, оптовые и розничные торговые предприятия, обеспечивающие реализацию произведенных товаров. В данном случае выделяют производителей и их дистрибутивные системы, состоящие из многих «продуктовых линий».

В традиционных формах торговли экономические отношения между производителями, оптовиками и розничными предприятиями оказываются случайными. Каждый из них проявляет активность, на-

ходит клиента, договаривается по поводу каждой сделки. Он может выиграть за счет проигрыша своего клиента и тогда, вероятнее всего, следующий раз должен искать нового клиента. Все они экономически обособлены друг от друга, их отношения неустойчивы.

*Договорные ВМС* – разновидность ВМС, создаваемая как дистрибутивная пирамида на основе договоров. Они представляют собой определенные союзы, соглашения, оформляемые договором (партнерские, предпринимательские сети). Их сейчас называют *сетевой маркетинг* [см. 11].

Корпоративные ВМС - более развитой формой товаропроводящей сети. Они характеризуются стабильностью торговых отношений и предполагают определенную экономическую интеграцию интересов предприятий. Причиной интеграции может быть монополия определенного звена ВМС – розничных, оптовых или производящих предприятий. При этом возникает «управляемая» ВМС, которая характеризуется зависимостью одних звеньев ВМС от других. В их взаимоотношениях в большей мере учитываются интересы всех элементов ВМС, появляется взаимная их заинтересованность. Высшей формой ВМС является такая интеграция предприятий, которая привела к образованию единого, совместного производства и реализации товаров. Здесь уже отношения между предприятиями строятся на основе внутрифирменного маркета (микромаркета). Специфика этих отношений требует особого изучения (о них будет сказано далее).

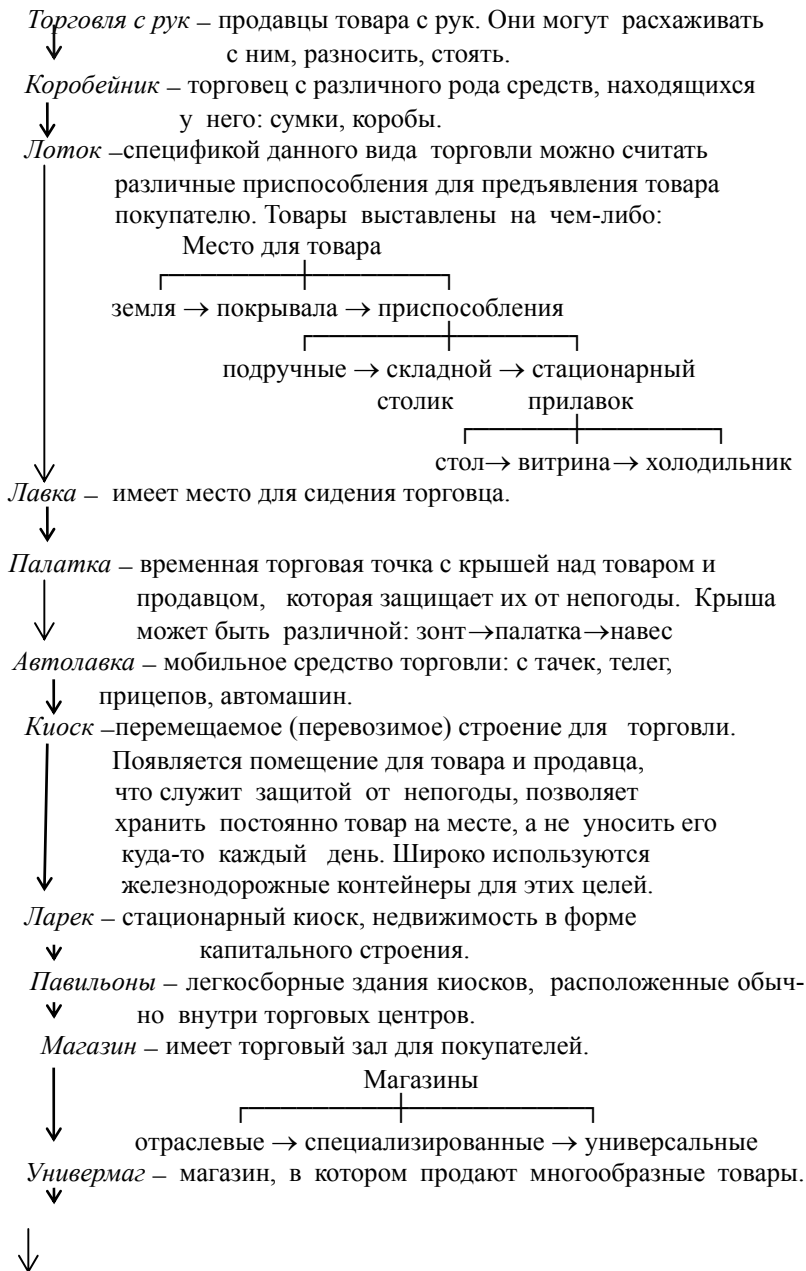


менном мире. Розничная торговля сегодня обычно обособлена от места производства. В простейшем случае «предложение ищет



**Розничная торговля**  
– основа товаропроводящей сети. Ремесленник часто продает свои товары в месте их производства. При этом не обособляется место производства и торговли. Такая практика широко распространена в современном мире. Розничная торговля сегодня обычно обособлена от места производства. В простейшем случае «предложение ищет спрос» – продавец передвигается по рынку в поиске покупателя. Главная же форма торговли построена по принципу «спрос ищет предложение»: покупатель идет к продавцу в определенное место, которое

может быть временным или периодическим (ярмарка), или постоянным – магазин. Более конкретно это можно осмыслить с помощью форм, записанных вертикально (прил.14):





Конкурентные оптовые сделки совершают в специальных местах в присутствии многих продавцов и покупателей одного и того же товара. Это концентрированный в одном месте спрос и предложение.

Обособленные оптовые сделки имеют место на толкучках, базарах, ярмарках. На них продавцы и покупатели заключают торговые сделки обособленно:

*толкучка → базар → ярмарка.*

*Толкучка* – форма розничной торговли. На ней заключаются и оптовые сделки. Толкучки возникают стихийно, характеризуются необустроенностью территории, ее неприспособленностью к торговле. Они, порой, бывают нелегитимными.

*Базары* характеризуются определенным местом, которое, как



правило, обустроено в той или иной мере.

Караваны привозили товары в определенное время года, нечасто и нерегулярно.

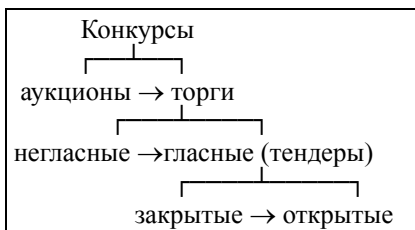
Они останавливались в определенных местах, и возникал «привозной рынок». На их основе возникли ярмарки (от немецкого слова «яр» = «год» – один раз в году). Привозные рынки организованы элементарным образом: продавцы располагаются произвольно и ждут покупателей. Покупатели обходят такой рынок в поисках необходимого товара. В таком случае спрос ищет предложение.

*Ярмарки* – специально организуемые и проводимые систематически в определенном месте формы сезонной торговли. «На ярмарках и базарах производители и потребители встречаются без посредников» [89, Т.1, с.127]. В. Зомбарт описал ярмарки как главную форму оптовой торговли в XIX веке. Ярмарки поочередно проводились в городах, и оптовые торговцы поочередно переезжали из одного города в другой. Такая форма торговли выродилась в развитых странах. Она сохраняется в качестве формы розничной и оптовой торговли в некоторых местностях и в международной торговле. «История ярмарок в позднекапиталистическое время есть поэтому, в значительной степени, история их упадка, перерываемая кое-где периодами неподвижного состояния. То обстоятельство, что от времени до времени случаются такие периоды, – иногда бывает даже несколько лет подъема, – служит доказательством, что капиталистическая промышленность или купец, торгующий капиталистическими товарами, временами все-таки пользуются и базарной организацией и, тем самым, замедляют процесс ее уничтожения» [51, Т.2, с.359]. Ярмарки организованы

ваны в торговые ряды. На них выставляют образцы товаров. В XX веке они приняли форму выставок (выставок-продаж), на которых заключают оптовые сделки, и «привозных рынков».

Конкурсы представляют собой такие торговые сделки, в которых одновременно участвует много лиц: или продавцов, или покупателей. Здесь зарождаются элементы интегрированного спроса и предложения.

Торги (конкурс продавцов) – обычно закрытые формы торговли. Их организуют покупатели, приглашая на них продавцов. С помощью торгов реализуют оборудование, особые виды техники, находят проектировщиков строительных объектов, их строителей и т.д.



Наша задача – реализовать оборудование, особые виды техники, находят проектировщиков строительных объектов, их строителей и т.д. Негласные торги проводятся без публичного приглашения участников и без публикации результатов торгов. Закрытые торги предполагают подачу заявок в запечатанном конверте. Открытые торги ведутся публично.

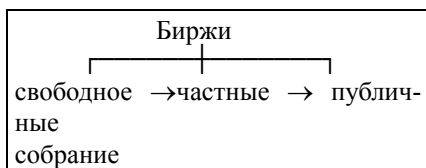
Аукционы (конкурс покупателей) – закрытая форма торговли, доступ на них платный. Товар выставляется для обозрения. Обычно это уникальные товары: кони, меха, произведения искусства. В древнем мире на аукционах продавали рабов. Его ведет аукционист с помощью ассистентов. Продают на аукционе тому, кто предлагает наивысшую цену.

На английском аукционе традиционного типа назначают минимальную цену, а затем ее поднимают по мере конкуренции покупателей товаров. На голландском аукционе, наоборот, – назначают максимальную цену и затем понижают до того уровня, по которому кто-либо готов купить товар. Может быть закрытая конкуренция покупателей – в этом случае у них собирают заявки с указанием их цен и на этой основе определяют покупателя, который предложит наивысшую цену. На принудительных аукционах продают имущество должников. Двойные аукционы – обычный метод биржевой торговли, когда увеличивающиеся предложения покупателя встречаются со снижающимися предложениями продавцов, при совпадении цен заключают сделку. Международные аукционы имеют место в мировой торговле.





Биржи – наиболее развитая форма оптовой торговли аукционно-го типа. На ней торгуют стандартными партиями товаров. Биржи



возникли в Европе в XVII веке. В период их расцвета на них обращалось более 200 товаров, а сейчас – 20. Биржи превратились в центры спекулятивных операций, доля которых по многим то-

варам превышает 90% стоимости объема биржевых сделок.

Первоначально биржи представляли собой свободное собрание покупателей и продавцов. Затем они стали частными предприятиями, на которых торговали предприниматели. Теперь многие из них зависят от государственных органов в той или иной мере и являются неприбыльными организациями. На них торгуют только члены бирж. Их места покупаются. Всего в мире 200 бирж. Биржи – постоянно действующие рынки, на которых осуществляется торговля большими массами однородных товаров.

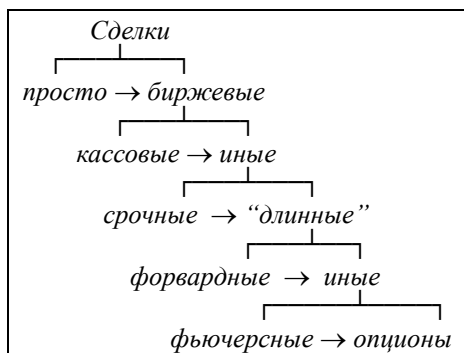
Исторически торговля на бирже началась с наличных товаров, а затем стала происходить по образцам. В настоящее время на биржах торгуют на основе информации стандартными партиями товара, который не представлен на бирже. Сам товар на биржу не поступает, а сдается на определенный склад, который может быть расположен на другой стороне земного шара. При принятии товара склад выдает документ – warrant. Поставка таких товаров происходит в течение 15 дней после их реализации на бирже.

Биржевая торговля ведется определенным количеством единиц стандартизированного товара или ценных бумаг (лоты, стринги). Товар для такой торговли должен отвечать особым требованиям:

- качественно быть однородным;
- количественно определенным по числу, весу, размеру;
- может быть заменен любым другим товаром из той же партии.

Такие характеристики, позволяющие осуществить торговлю товаром при его отсутствии во время заключения сделки, определяются либо природой товара (кирпич одного и того же сорта), либо по общепринятому эталону данного товара. Товары, которые отвечают перечисленным требованиям, называются биржевыми. К биржевым товарам относят: сельскохозяйственные, сырьевые и некоторые другие.

Торговлю на бирже ведут ее работники – трейдеры, брокеры, дилеры, джобберы, маклеры. Брокеры и брокерские дома выполняют функцию агентов для продавцов и покупателей. На бирже число брокеров ограничено. Брокерские места биржи продаются. Брокерам платят клиенты вознаграждение за выполнение посреднической функции – брокеридж в виде определенного процента от цены проданного товара. При специализации брокеров операционного брокера называют трейдером. Дилеры (джобберы) ведут биржевую торговлю от своего имени – покупают у клиентов (брокеров) за свой счет и соответственно продают. Они оказывают и брокерские услуги клиентам. Маклеры – посредники, организаторы биржи – ведут торговые сессии, регистрируют сделки и т.п. Сама по себе биржа обычно не является коммерческим предприятием, а выполняет только функцию посредника. Она не покупает и не продает, а только организует торговлю для других.



Основные формы биржевых сделок представлены схемой.

Биржевые сделки отличаются от иных торговых сделок. На товарных биржах продают товары. За них могут платить сразу наличными (их называют "кассовыми").

*Срочными* называют такие, когда товар поставляют

через 2-14 дней (сделки СПОТ). Простейшей формой считают продажу реальных, наличных товаров.



*Длинные сделки* ведут к поставке товаров через установленный срок. Они многообразны. Особо следует различать форвардные и фьючерсные сделки [см.: 115, с.209].

*Форвардные* сделки представляют особый тип биржевой торговли, который ведут в специальных отделах биржи. Организуют даже специальные биржи для таких сделок. В этом случае сделки заключаются на будущие товары, которые, как правило, еще не произведены. Биржевые сделки оказываются условием для их производства. Поставки товаров происходят через оговоренный период времени. Этот вид сделок ведет к принципиальному изменению самой сути рыночной экономики. В данном случае сначала продают товары, а затем их производят. Тем самым отрицается принцип неизвестности рынка, на котором базировался свободный рынок. Эти сделки обычно имеют место на внебиржевом рынке, предполагают санкции за их неисполнение, отсутствие гарантии и т.д.

*Фьючерсные* сделки ориентированы на получение прибыли посредством спекуляции товарами. Они представляют единство страхования цен (хеджирование) и спекулятивной торговли товарами. Фьючерс – это контракт на поставку к некоторой будущей дате оговоренного количества товара по цене, установленной в момент заключения сделки. Заключенные на них сделки в редких случаях ведут к реальным поставкам товаров. На них торгуют, как правило, не клиенты, а по их поручению брокеры – профессионалы такой торговли. Фьючерсные сделки обычно стандартизированы, имеют гарантии, происходят только на бирже и т. д. Фьючерс является обязательством.



*Опционы* отличаются от простых фьючерсных сделок тем, что дают право выбора купить (продать) в будущем в определенное время по согласованным в данный момент фиксированным ценам. С

помощью опционов продают не товары, а право их купить или продать при определенных условиях. Убытки ограничены заранее размерами уплачиваемых премий за это право.



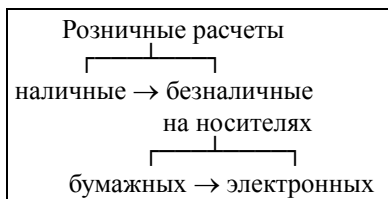
Универсальные биржи продают различные товары, а специальные – ограничиваются продажей отдельных типов товаров, например, золота, пушнины, коней. С 1980 г. входят в норму компьютерные формы бирж. Фондовые

биржи ведут торговлю ценными бумагами: акциями и облигациями. Биржи труда обеспечивают наем рабочей силы. Безработные обращаются на биржу при поиске работы. Биржа труда одновременно выполняет функцию социального страхования безработных через выдачу им пособия.



**РАСЧЕТЫ** (платежи) – важный элемент торговли. Они осуществляются по-разному. Платежи могут быть сделаны до получения товаров, в момент их получения и после получения.

Предоплата предполагает полное или частичное поступление денег продавцу до отгрузки товаров. Ее можно осуществить посредством почтового перевода, платежного поручения банку, чека. Здесь покупатель рискует не получить товар вообще, своевременно или в соответствии с заключенным договором (качество товара и т.п.). Полная

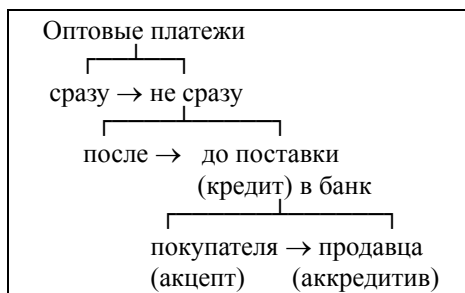


предоплата предполагает внесение всей суммы платежа. Частичная предоплата – внесение заранее оговоренной, фиксированной суммы или процента. Револьверная предоплата используется при длительных опера-

циях и предполагает систематическое пополнение ее.

В оптовой торговле выделяют следующие основные формы платежей: наличные, чеки, платежные поручения, векселя, предоплата, акцепт, аккредитив, факторинг, клиринг, инкассо.

**НАЛИЧНЫЕ ПЛАТЕЖИ** редко используют при оптовых сделках. Попытки использовать форму наличных платежей воспринимаются часто в качестве проявлений недобрых намерений: обмануть



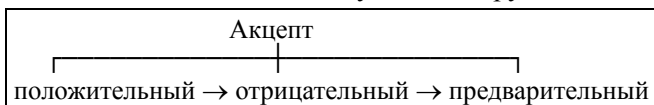
при подсчете денег, вручить фальшивые деньги, скрыть сделку от налога и т.д. Крупные суммы денег трудно пересчитать, тем более, проверить нет ли фальшивых денег. Возникают в таком случае проблемы хранения, транспортировки, охраны денег от рэкетиоров и другие проблемы.

**ПЛАТЁЖНЫЕ ПОРУЧЕНИЯ** выписывают при сделке и передают в банки для перевода денег. Их оформляют до или после передачи товара.

**ЧЕКИ** являются главной формой расчетов во многих странах. Чек выписывают в момент сделки, и он почти сразу может быть обналичен. Чеки бывают денежные – для выплаты наличными и расчетные – для перевода денег безналично. Чек (в отличие от платежного поручения) передается в момент совершения хозяйственной операции (см.: прил. 15).

**ВЕКСЕЛЯ** являются формой кредита, выписанного в момент заключения сделки. По нему оплата производится с отсрочкой на указанный в нем период времени.

**АКЦЕПТ** – согласие покупателя (плательщика) на оплату денежных и товарных документов, выписанных поставщиком. Поставщик составляет платежное поручение покупателю и передает его в банк для перевода денег на свой счет. Покупатель поручает своему банку



произвести платеж со своего счета. Это – форма безналичных расчетов между предприятиями с помощью чеков и других товарных документов. Банки выступают в таком случае гарантами экономических отношений. Существует множество форм акцепта.

Положительный акцепт предполагает необходимость по каждому платежному требованию заявлять в письменной форме согласие на оплату или отказ. Отрицательный акцепт требует письменного заявления только при отказе от оплаты. Предварительный акцепт предпо-

лагает согласие на оплату платежного требования до списания денег со счета плательщика через 2-3 дня. Последующий акцепт предполагает немедленную оплату по мере поступления документов в банк. При этом за плательщиком сохраняется право заявить в последующем отказ от акцепта.

Правилами о расчете строго регламентированы мотивы отказа от акцепта. Плательщик имеет право отказаться от акцепта полностью или частично. Полный отказ может последовать по мотивам предъявления требования на незаконные товары или за услуги, не предусмотренные договором, за отгрузку товаров не по адресу, досрочную их поставку без согласия покупателя, в случае недоброкачества, некомплектности всего товара, отсутствия указаний на его цену и т.п.

ИНКАССО – получение банком по поручению клиента денежных средств от плательщика за отгруженный в его адрес товар (работы, услуги) и зачисление их на его счет в банке (поручение продавца банку получить от покупателя непосредственно или через другой банк плату за товар).

АККРЕДИТИВ – форма расчетов, при которой гарантируется по иногородним расчетам немедленная оплата отгруженной поставщиком продукции. Кредитное учреждение списывает по поручению клиента с его счета определенную сумму в оплату за договорные поставки или услуги указанному адресату. В отличие от акцепта, платеж по которому производится по месту плательщика, аккредитив оплачивается по месту нахождения поставщика. При этом используют авизо – уведомление банка о выполнении поручения, например перевода платежа.

Аккредитив позволяет получить платеж за товар, работы или услуги немедленно по исполнении обязательств. Он предполагает перевод денег за товар вперед в банк. Аккредитив представляет собой поручение банка одному или нескольким банкам производить по распоряжению и за счет клиента платежи в пределах обеспеченной суммы и на условиях, указанных в аккредитиве. Эти деньги переходят продавцу только после предъявления документа об отгрузке товаров. Существуют различные формы аккредитивов: отзывные и не отзывные, требующие подтверждения и не требующие подтверждения, делимые и неделимые, пополняемые или не пополняемые. Безотзывные аккредитивы не допускают изменений или аннулирования обязательств по нему; делимые – допускают возможность открытия нескольких аккредитивов в его пределах; револьверные аккредитивы предполагают

пополнение по мере их использования в пределах установленной общей суммы лимита и срока действия. Аккредитив может требовать подтверждения банка осуществить платежи при исполнении всех оговоренных условий.

**ФАКТОРИНГ** (продажа долгов) – способ торговли и оплаты, возникающий на основе договора между продавцами, покупателями и банком, который осуществляет эти расчеты. Банк выполняет функцию кредитования и гарантии платежей за реализацию товаров. Существуют различные формы факторинга: без возврата банком продавцу документов и с возвратом. Банк получает плату за выполнение своей функции.



**КЛИРИНГИ** – особые формы зачета взаимных требований на основе специальных договоров, в результате которых

возникают различного рода плановые платежи, осуществляемые по заранее согласованному документу. Их разновидностью можно считать платежи с открытого счета предприятий, поставки на открытый счет.

**ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ** обеспечивает экономические отношения между странами. Ее основные формы сделок: экспорт и импорт. Условием участия во внешней торговле являются лицензии. В развитых странах внешней торговлей заняты, как правило, крупные, специализированные предприятия. Они изучают внешний рынок, следят за его конъюнктурой и т.п. Примерно 80-90% внешней торговли США и Великобритании связано с деятельностью ТНК (транснациональных корпораций).

**ИЗДЕРЖКИ ОБРАЩЕНИЯ** – затраты на реализацию товаров. Они включают все расходы. За их счет обеспечивают расходы по транспортировке, хранению, дополнительной обработке товаров на предприятиях (расфасовка, сортировка), рекламу. Торговая прибыль является разницей между доходами торгующих предприятий и их издержками.

Издержки обращения составляют существенную долю современной цены товаров. Они существенно различаются по странам. Если сравнить цену товара, отпущенную заводом, и розничную цену, по которой этот товар продается, то в США она возрастает в 1,7 раза, в странах Западной Европы – меньше чем в 2 раза, в Японии – в 3 раза [см.: 134]. В США затраты на маркетинг достигают 60% от конечной цены товара.

В розничной торговле используют разные формы цен. Как правило, используемые ими цены являются свободными, устанавливаемыми на основе спроса и предложения в зависимости от конъюнктуры. В магазинах часто в течение определенного периода времени цены могут быть и фиксированными, и стандартными по всей стране, и стабильными в течение длительного периода времени. Бывают и цены, назначаемые государством.

**РЫНОЧНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА** представляет систему организаций и учреждений, обслуживающих или способствующих рыночным сделкам. К ней относят биржи, аудиторов, банки, рекламные агентства и т.д.

Правовое обеспечение включает в себя систему законов и организаций (органов), которые их обеспечивают. Обычные суды разрешают имущественные споры между гражданскими лицами. Споры юридических лиц разрешают третейские суды



по выбору спорщиков и арбитражные органы.

по выбору спорщиков и арбитражные органы.

Исследования рынка могут вестись в целом – недифференцированно или дифференцировано с выделением сегментов, которые бывают различными: плоскостными, матричными или объемными.



Реклама – элемент инфраструктуры. Основой ее понимания может быть следующая схема (см. следующую страницу):



Рекламой не является любая информация о товаре, хотя она и может содействовать реализации товаров. Рекламой является предпочтительная информация, которая показывает достоинства товара и



специально ориентирована на содействие его реализации. Эту функцию выполняет часто паблисити (пропаганда) – статьи о товаре и другие сведения в средствах массовой информации. Личностная форма распространения информации представляет собой пропаганду товаров теми, кто ее производит и реализует. Формой такой пропаганды является презентация – специально организуемые мероприятия, которые призваны распространить информацию: например, устраивают встречу с приглашением артистов, угощением и т.п. для известных лиц, чтобы с их помощью утвердиться на рынке.



Вхождение в рынок обычно начинается с презентации. Затем систематически рекламируют имидж фирмы и ее товаров. Для поддержания рынка фирма проводит различные мероприятия, в том числе спонсорство, празднества с массовым участием покупателей, лотереями, бесплатной раздачей товаров и т.п.

Существуют различные способы рекламы: упаковка товаров, этикетки, витрины, печатные средства (плакаты, каталоги, проспекты, буклеты, листовки, почтовые марки, товарные чеки, закладки для книг, рекламные письма потенциальным покупателям и т.п.). Все это может быть на различных типах носителей информации: бумажных, звуковых, световых, электронных, теле- и видео. Компьютеризация привела к возникновению новых форм рекламы, например спам - навязчивой, несанкционированной рекламе в интернет.

## 1.1.12. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

### Промышленный капитал

#### 1.1.12.1. СУЩНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Кредит (ростовщичество) и коммерция (купечество или торговый капитал) – первые формы капитала (бизнеса). На их основе возникла более сложная форма – предпринимательский (промышленный) капитал. Его специфика заключается в том, что он действует в промышленности, строительстве, транспорте, сельском хозяйстве, т. е. является производительным. При предпринимательстве «делание денег» происходит с помощью развития производства во всех сферах экономики. Как ни проста интеллектуальная задача – описание этой формы капитала, тем не менее, и она далека от решения в современной науке. Как показывают закономерности интеллектуального познания, затруднения вызывают не развитые формы этого явления, а систематика основных его форм с помощью адекватного понимания исходных форм – начала. Вся проблема упирается в ответ на вопрос: «кто такой предприниматель?».

История мнений о предпринимательстве показывает обилие подходов [13, С.425]. Исследователи дают следующий ответ на такую постановку проблемы:

«Темы «предпринимательство» и «предприниматель» (феномен экономической жизни и ее субъект) не сходят со страниц как массовых, так и специальных экономических изданий. Разворот интереса общественности и экономистов к предпринимательству сегодня неслучаен. Развитие динамичной конкуренции, превалирование инновационного типа экономического роста, упор в экономических программах большинства развитых стран на частную инициативу и поощрение предприимчивости вызвали к жизни необходимость переосмысления подходов к направленности деловой активности и оценкам ее эффективности. Гибкость, быстрота реакции, новизна продукции, неожиданность и непредсказуемость рыночных решений, активное использование научного и человеческого потенциала, готовность рисковать, устремленность в будущее – вот далеко не полный перечень слагаемых успеха в современной конкурентной борьбе. И эти же качества и характеристики в том или ином сочетании, чаще всего, используются специалистами для описания предпринимательского поведения и предпринимателя как специфического субъекта экономической жизни, в той или иной степени отличного от «традиционного» капиталиста-собственника и «человека-организации».

Взгляды на предпринимательство и подходы к оценке его важнейших функций в экономическом механизме современного капитализма отличаются разнообразием углов зрения и теоретических посылок. .... Практически все современные подходы едины лишь в том, что предпринимательство – это ключевой элемент хозяйственного механизма, а предприниматель – одна из центральных фигур социально-экономической жизни общества. В то же время нет их четкого однозначного определения, основывающегося на полной и убедительной теории. Нет и самой теории предпринимательства ... Ни одно из существующих на сегодняшний день определений предпринимательства как явления или концепций функционального назначения фактически не являются исчерпывающими или универсальными. Часть из них просто взаимно исключают друг друга, часть – дополняют ... По мнению американского исследователя П. Килби, ситуация отсутствия общепризнанной концепции предпринимательства, нечеткости границ между предпринимателем и капиталистом – собственником и менеджером, известная размытость понятий специфически предпринимательского дохода близки к результатам охоты на мифическое животное слонопотама (из сказки «Вини Пух» Алана Милона). Слонопотам – вожденная мечта охотников, так и не попавшая к ним в руки. Его видели многие, охотились с применением различных методов и средств, однако все описания его внешнего вида, повадок и особенностей не совпадали ни в чем, кроме большого размера. Несмотря на метафоричность, подобное сравнение близко к истине» [43].

Приведенное выше мнение специалистов по предпринимательству показывает философские (методологические или интеллектуальные) трудности, с которыми сталкиваются представители всех наук при понимании качества объекта познания. С точки зрения интеллектики, это – закономерные проблемы тех, кто не способен философствовать, в том числе логически и диалектически обрабатывать трактовку сложных явлений действительности. С методологическими трудностями связана и попытка содержательно определить суть и основные формы предпринимательства. При громадном росте централизации, интеграции капитала нельзя исключать исторически исходные формы экономического лидерства. Их следует сохранять в качестве важнейшей базы современной экономической системы. Более того, в XX веке возникло предпринимательство и внутри фирм.

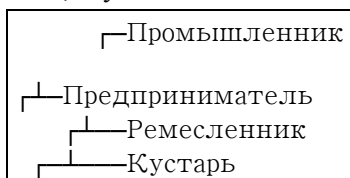
«Предприниматель не тождественен собственнику и менеджеру. Используя заемный капитал, предприниматель может и не быть собственником. А собственник может получать доход от своей собственности, не занимаясь предпринимательством (например, земельную ренту в форме арендной платы, ссудный процент). Менеджер, в отличие от предпринимателя, не всегда имеет в качестве непосредствен-

ной цели своей деятельности получение прибыли (таковым, например, является менеджер – начальник цеха)» [122, с. 8].

*Предприниматель → капиталист → менеджер*

Слово “предприниматель” – ономим. Им называют и ремесленников - товаропроизводителей (строгое значение слова), и производителей всех отраслей, например фермеров, (узкое значение слова) и капиталистов (широкое значение слова). В таком случае к предпринимателям относят и организаторов труда артистов (шоу-бизнеса): антрепренеров, импресарио.

Предпринимательство является формой производящей экономики. В связи с этим надо рассмотреть эволюцию форм производства. Производящая экономика возникла по современным понятиям 15-20 тысяч лет назад. В ее развитии имели место различные эпохи, стадии, ступени.



ПРОМЫСЛЫ – исходная патриархальная форма труда и производства. К ним относят труд в присваивающей экономике – собирательстве, охоте, рыболовстве.

Так называют и простейшие формы труда по переработке даров природы в предметы потребления, начиная с заготовок, хранения. Промысловик обычно выполняет разные работы, т.е. имеет минимальную специализацию. Он производит для себя. Эта сфера экономики была не только в прошлом, но и сегодня является базой экономического строя общества.

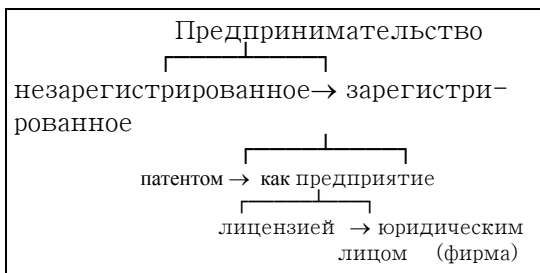
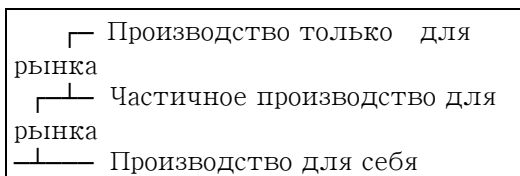
КУСТАРНИЧЕСТВО – начальная форма производства для рынка. Кустарь живет в сельской местности, занят присвоением даров природы и натуральным сельскохозяйственным производством. И этот доход для него главный. Одновременно часть продуктов труда он предназначает для рынка. Он работает обычно на дому, хотя может заниматься и отходничеством – работать у заказчика и производить изделия из его сырья. Кустарничество представляет переходную форму от натуральной к рыночной экономике. Его называют также «домашней промышленностью». Оно может вестись в определенных пределах без юридического оформления, не становясь теневой экономикой.

РЕМЕСЛО – более развитая форма производства. Ремесленник живет в городе и изготавливает изделия для других в качестве основной занятости. Возникновение ремесла было вторым крупным общественным разделением труда. Ремесло – это профессионализм,

специализация производителей на изготовлении отдельных изделий. Первоначально оно возникло в натуральной экономике – в общинах, дворцовых и храмовых, рабовладельческих (в Древней Греции – эргастерии были объединением ремесленников-рабов) и феодальных хозяйствах. Затем оно все более становится производством для рынка. Ремесленник является простым товаропроизводителем и трудится индивидуально ради дохода. В современной Франции ремеслом называют мелкий бизнес, предпринимательство.

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО** – производство, ориентированное на получение прибыли. Предприниматель прекращает производить продукты труда для себя и производит их для рынка. Он может иметь сад, огород и т.п., что не отрицает характера его предпринимательской сути. Его специфика – предприимчивость, изобретательность, практицизм.

Предприниматель ориентирован на получение прибыли. Он работает, как правило, один – занят индивидуальной трудовой деятельностью (ИТД), на правах индивидуального частного предприятия (ИЧП), предпринимателя без образования юридического лица (ПБОЮЛ). В то же время многие формы предпринимательства базируются на применении рабочей силы членов семьи, найма временных работников. При этом он выполняет функцию организатора труда работающих совместно с ним людей.



Существуют и более развитые формы совместного предпринимательства – товарищества, партнерства, артели, кооперативы и некоторые другие формы. Отметим одновременно и такую его форму, как внутрифирменное предпринимательство – одну из самых злободневных проблем современной экономики.

перативы и некоторые другие формы. Отметим одновременно и такую его форму, как внутрифирменное предпринимательство – одну из самых злободневных проблем современной экономики.

Предпринимательство может существовать без регистрации. В таком случае оно оказывается элементом теневой экономики. Его основой могут быть патенты (цена патента - налог вперед) и лицензии (налог по результатам бизнеса). Юридическая организация пред-

принимательства ведет к образованию фирмы. В настоящее время термины «предприятие» и «фирмы», чаще всего, используются в качестве синонимов.



## ПРОМЫШЛЕННОСТЬ.

Предприниматель становится капиталистом, промышленником тогда, когда перестает сам трудиться наравне с другими, а выполняет функцию руководителя производства. Его исполнители первоначально могут быть просто учениками, родственниками.

Затем все более они оказываются наемными работниками. Когда наем оказывается исключительной формой труда, то он становится промышленником. Капиталисты нанимают менеджеров для выполнения функций руководства.

Возникновение новых форм производства не вытесняло полностью исходных, а подчиняло их со стороны высших форм и, тем самым, их модифицировало. Сохраняются все исторически известные формы производства. Ф. Бродель называл их патриархальным производством, предпромышленностью [см.: 15, Т.2, с.290]. Главное (конституирующее) значение имеет более развитая форма производства.

На начальных стадиях развития рынка господствовала сфера обращения или был ее примат. На определенном этапе начинает действовать закон примата производства, когда бизнесмены становятся капиталистами. Промышленный капитал является главной формой современного производства. Он базируется на найме рабочей силы. Покупая все факторы производства на рынке, промышленник организует производство товаров для рынка. Тем самым он становится главным элементом рыночной экономики. Начинает действовать экономический закон «примата производства». «Производство есть действительно исходный пункт, а поэтому также и господствующий момент» [79, Т.46, Ч.1, с.33]. «На первоначальных ступенях буржуазного общества торговля господствует над промышленностью, в современном обществе – наоборот» [79, Т.46, Ч.II, с.37].

*Пока торговать выгоднее, чем производить,  
торговать нечем*

Систематика предприятий может быть построена на основе выделения, прежде всего, следующих их форм:



Каждое предприятие имеет разновидности. Индивидуальные предприятия часто бывают семейными. В США из 16 млн. предприятий 10 млн. имеют доходы менее 50 тысяч долларов в год, то есть являются частными, индивидуальными (в них часто занят один работник).

Главной формой современных предприятий можно считать совместные, к которым относят кооперативы, артели, товарищества, партнерства (эти слова, в целом, синонимы, хотя и имеются различия между этими формами объединения в разных странах). Это обычно объединения физических лиц с полной ответственностью за деятельность предприятия и ее результаты. Более развито объединение юридических лиц, имеющих ограниченную ответственность за результаты деятельности объединения. Корпорациям присуще обособление юридического лица от физических лиц, участвующих в них. Акционерные предприятия в XIX веке называли обычно трестами, а в настоящее время в Англии их называют компаниями, а в США – корпорациями. Унитарные предприятия принадлежат муниципалитетам или государству. При этом выделяют две формы последних. Государственные корпорации действуют на правах «хозяйственного ведения». В таком случае государство не отвечает по обязательствам государственных корпораций. Иная форма – казенные предприятия, которые действуют на правах «оперативного управления».

Предпринимательские сети – факт разобщенного бизнеса на основе этики, т.е. учета взаимных интересов для обеспечения устойчивости положения. Горизонтальные сети включают интеграцию вспомогательных функций в бизнесе. Франчайзинг (франшиза) является некоторой интеграцией основного дела. Ее основой является аренда (продажа) лицензии на технологию или товарный знак. Это более развитая интеграция на основе долевого участия с частичной (корпорация) и полной (кооператив) ответственностью. Особой формой совместного бизнеса являются предпринимательство в составе

фирм, холдинги и микромаркет (их следует объяснить особо), сетевой технопарк, сетевой маркетинг.



Численность предприятий динамична. В США ежегодно возникает 2 млн. предприятий. Каждая четвертая фирма терпит банкротство на первом году, 90% из них не могут продержаться более четырех лет. В среднем предприятие существует 7 лет.

объёма	США, %	
	от числа предприятий	% произ-
индивидуальные	6	70
партнерства	4	10
корпорации	90	20
-----		
всего	100	100

Предприятия ведутся в форме юридически оформленного бизнеса. И в таком случае имеют место неполноправные и даже неправовые действия, а поэтому фактически существует и теневой рынок. Теневая экономика охватывает все формы рыночной деятельности, которые не зарегистрированы. По различным оценкам она достигает 1/4 рыночной экономики

в некоторых странах. Естественно, ей надо посвящать специальные труды, монографии. Здесь же ее только упомянули.

В рыночной экономике действуют разные субъекты бизнеса – кредиторы, коммерсанты и промышленники. Промышленники представляют предпринимательский капитал. Его функцию в рыночной экономике показывают формализовано следующим образом (где Д – деньги, Т – товары, Рс – рабочая сила, Сп – средства производства, П – производство; смотри следующую страницу):



$$D \rightarrow T \begin{cases} P_c \\ \dots P \dots \\ C_p \end{cases} T' \rightarrow D'$$

Собственник денег авансирует их на покупку двух товаров – рабочей силы и средств производства. С помощью последних он организует процесс производства новых товаров, которые затем реализует по цене, превышающей авансированные деньги. Становление предпринимательского капитала зависит от формирования рынка труда, то есть появления новой формы товара – рабочей силы. Появление рабочей силы как товара свидетельствует о всеобщности товарных отношений – все факторы производства выступают в таких условиях как товары. Поэтому, прежде всего, остановимся на характеристике товара «рабочая сила».

### 1.1.12.2. РАБОЧАЯ СИЛА КАК ТОВАР

#### Рынок труда

Промышленный капитал базируется на том, что товаром становятся не только средства и продукты труда, но и рабочая сила человека. Этот капитал предполагает существование двух рынков: средств производства и рабочей силы.

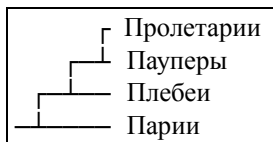
Рабочая сила есть совокупность физических и духовных способностей людей. Она существует в обществе всегда, например, о ней писал Платон [см.: 105, Т.3, с.133]. Товаром она становится при определенных условиях. Для этого необходимо, чтобы работник:

- \* был юридически свободным лицом;
- \* продавал свою рабочую силу на определенный срок;
- \* не мог продавать продукты своего труда;
- \* был отчужден от средств производства.

Названные признаки рынка труда формировались постепенно. Рынок труда возник в древнем мире. Многие исторические факты указывают на существование в древнем мире наемного труда. О найме работников говорится в древних юридических кодексах Хаммурапи и Ману. В 50-е годы до новой эры в Риме были различные представители непосредственных производителей: рабы, плебеи, колонны, пролетарии. Римские пролетарии жили за счет подачек, в частности, им давали 0,5 кг хлеба на день. В Риме было примерно 300 000 пролетариев. Они были занесены в особые списки и получали бесплатный паек из государственных складов. Перебивались они и

случайными заработками, т. е. были поденщиками, временными работниками. Как писал Тойнби, пролетариат – люди, за которыми по переписи не числилось никакого имущества, кроме детей (proles) [см.: 136,с.38]. В новое время этот термин «воскресил» Ж. Сисмонди.

В связи с этим представляется упрощением утверждение о том, что наемный труд возник во втором тысячелетии нашей эры. Он был известен и ранее, хотя и имел вспомогательное значение. Одновременно древний наем рабочей силы имел много специфического, что необходимо изучать. Нужно иметь в виду и то, что наемный труд не вытеснил всех предшествующих форм труда.



Парии были (пережитки сохраняются и сейчас) представителями низшей касты работников Индии, в целом, угнетенным словом. Плебеи (плебс) – народ (в противоположность патрициям) Древнего Рима.

Пауперами (нищими) считают обездоленных людей, в т.ч. бродяг, инвалидов и т.п. Их появилось много в период первоначального накопления капитала. Пролетариями называют работников наемного труда. У них нет капитала. В начале капитализма пролетарии по своему экономическому положению были близки названным своим предшественникам. В связи с этим часто и сегодня в качестве синонимов воспринимаются названные формы работников. В то же время строго научное значение термина «пролетарии» состоит в том, что им обозначают работников наемного труда в отличие от предпринимателей, имеющих свое дело. Пролетариями называют, чаще всего, рабочих - непосредственных производителей, занятых, как правило, физическим трудом на производстве. Сегодня к ним следует относить и инженеров, и служащих, и администраторов, и менеджеров, т.е. работников интеллектуального труда. Работниками наемного труда сейчас становятся и представители имущего класса. В современной науке их обобщенно называют лицами наемного труда (или работополучателями). Все они продают свою способность к труду (рабочую силу).

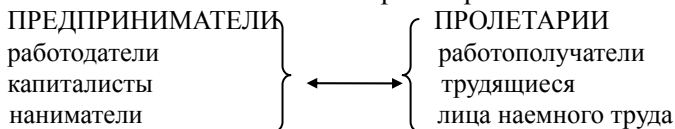
Возникновение пролетариата привело к тому, что наниматель

<u>«Воротнички» (жаргон)</u>	
стальные	– роботы
золотые	– менедже- ры
белые	– служащие,
ИТР	
серые	– обслуга,
МОП	
синие	– рабочие

«столкнулся с работниками, чье безразличие к его интересам было таково, что они не выполняли и двух третей той работы, на которую были способны» [89, Т.3, с.90-110]. Формы наемного труда различают жаргонными словами.

Возникновение промышленного предпринимательства привело к формированию двух противо-

положных классов: капиталистов и пролетариев.



Рабочая сила наемных работников (как и любой иной товар) обладает двумя свойствами: ценой (стоимостью) и полезностью (потребительной стоимостью).

Цена (стоимость) рабочей силы как товара равна цене жизненных благ, необходимых для воспроизводства работника и членов его семьи. Она зависит от исторических, культурных, климатических факторов и изменяется во времени – повышается или понижается в зависимости от конъюнктуры рынка, борьбы ее носителей за свои права. Факторы цены рабочей силы:

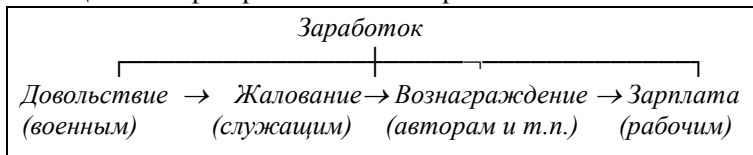
- \* материальные потребности: питание, одежда, жилье;
- \* духовные и социальные потребности;
- \* содержание семьи;
- \* расходы на обучение;
- \* климат;
- \* обычаи, традиции.

Полезность рабочей силы как товара состоит в том, что она создает в процессе ее потребления, то есть труда, не только эквивалент своей цены, но и прибавочную стоимость (прибыль). Особенности рабочей силы как товара:

- *в процессе ее потребления она создает большую ценность, чем уплачено за нее;*
- *рабочую силу продают в кредит, то есть оплачивают после ее потребления;*

- *владелец рабочей силы не теряет права собственности на свою способность;*
- *рабочий работает под контролем капиталиста;*
- *потребление рабочей силы не уничтожает ее, а при определенных условиях оказывается фактором ее развития.*

Цена товара «рабочая сила» проявляется в плате за ее исполь-

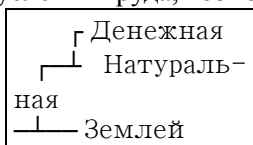


зование, в плате за труд, цене труда, заработке.

История экономической мысли показывает существование ДОВОЛЬСТВИЯ в условиях натуральной экономики («содержания» по Платону [см.: 105, Т.3, с.422] или «пропитания»). Римский историк III века писал о «денежном довольствии в армии». Довольствием называли то, что выделялось тому или иному работнику за его труд в храмовом, государственном хозяйстве. В настоящее время довольствием, чаще всего, называют заработок военнослужащих. Основой довольствия является статус субъекта (платят по статусу). Аналогичны и последующие платы работникам.

**ЖАЛОВАНИЕ** – довольствие служащих, инженерно-технических работников, исследователей, педагогов и т.п., «работающих мозгами, а не руками». В Древней Греции оно выплачивалось и рабам [см.: 105, Т.4, с.194]. Его «жалуют» или дают «свыше» («даруют») работникам умственного труда («белым воротничкам»). Для такого труда характерно то, что трудно измерить его эффективность. Жалование существует в форме фиксированных, постоянных ставок, а также различных льгот, привилегий, премий, бонусов, танъем. Жалование, как правило, не связано с количеством и качеством труда соответствующего работника.

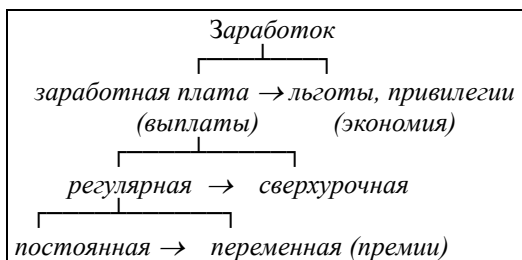
**ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ** – доход авторов, артистов, исследователей, изобретателей, комиссионеров, брокеров и т.п. Это цена труда тех, кто ведет собственное дело, берет на себя определенный риск. Вознаграждение не сводится только к получению денег, но оно включает и другие выгоды от занятия соответствующей деятельностью: условия труда, возможность для самосовершенствования и т.п.



**ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА** – цена рабочей силы непосредственных производителей, работников физического труда (рабочих). Заработная плата также бывает различной, сохраняя

пережитки феодальных отношений в условиях господства промышленного предпринимательства. В частности, это проявляется в формах оплаты труда, которые могут быть разными. Работнику и сегодня могут выделить участок земли, чтобы он содержал себя частично или полностью на основе самозанятости в сфере сельскохозяйственного производства. Могут, не давая земли, исходить из того, что у работника имеется такая земля в частной собственности или владении. Например, в США 1/3 фермеров являются любительскими, то есть ведут сельскохозяйственное производство в мизерных размерах. Земля – дополнительное средство для жизни многих наемных работников. В чистом виде в качестве платы она существует при поденной форме наемного труда. В таком случае каждый год может даваться право на клочок земли для выращивания овощей.

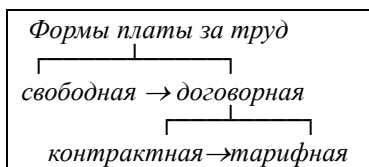
Натуральная плата проявляется в выдаче работникам всего или части заработка в форме произведенных или иных, как правило, продуктов питания, продовольствия. Чаще всего, такая плата имеет место в поденной форме найма, в сельскохозяйственном производстве. Сейчас в России выдают зарплату в условиях нехватки денег продукцией заводов (носками, обувью и т.п.).



Денежная заработная плата – основная форма платы за труд. Она не отрицает предшествующих форм и часто выдается в дополнение к ним. Формы зарплаты многообразны.

Зарботок состоит из двух частей: получаемых денег и льгот (привилегий или «экономии»), которые предоставляет предприниматель или правительство. Значимость этих льгот может быть существенной и предпочтительней даже по сравнению с высокой платой за труд.

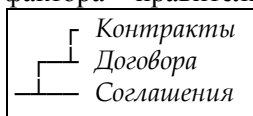
**Первый элемент заработка** – заработная плата (зарплата), т.е.



деньги, которые получает работник за свой труд. Ее выплачивают по-разному. Она может быть делом договора конкретных работодателей и работников, но может зависеть от позиции иных сил, скажем,

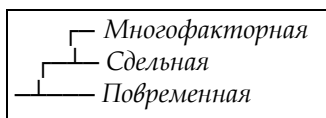
профессиональных союзов и даже от правительства. Свободная фор-

ма оплаты зависит только от участвующих агентов – работодателя и работополучателя (в теневой экономике). В таком случае последний может не платить налогов, а рабочий не иметь отпусков и т.п. Контрактная форма оплаты предполагает учет многих действующих правовых актов, с тем чтобы принять юридическую форму (выплаты в пенсионный фонд и т.п.). Она формируется часто под воздействием трех сторон: работодателя, работника (работополучателя) и профсоюза. Тарифная система обычно учитывает и значение четвертого фактора – правительства.

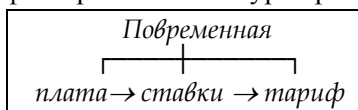


Купля-продажа рабочей силы происходит в форме найма. Существуют разные формы найма. Соглашение не обязательно оформляется письменным документом, что характерно для поденной, временной занятости. Обычно наем происходит на основе договора, который оформляется документами: заявлением поступающего на работу и приказом о зачислении. Такие договора, как правило, бессрочные. Контракт – более строгая, жесткая форма договора. Его заключают, как правило, на ограниченный период времени. В нем более строго указываются взятые сторонами на себя обязательства. Все эти формы найма сосуществуют при превращении контрактов в главную форму найма.

Различают следующие основные формы заработной платы. И-



сторически исходная форма зарплаты – повременная. Она представляла модификацию жалования для непосредственных производителей. Ее используют и сегодня тогда, когда трудно измерить труд, обеспечить качество продукции труда. В таком случае обычно платят за отработанное время. Ее разновидности позволяют учесть другие факторы конъюнктуры рынка труда. Простая повременная плата



является соглашением двух субъектов (работодателя и работника), а ставки – трех (и профсоюзов), тариф – четырех (и правительства).

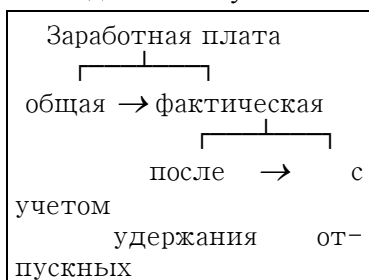
При сдельной плате платят за количество выпущенной продукции. При этом весьма важен контроль качества труда, чтобы оно было на высоком уровне: стараясь сделать больше, рабочий может игнорировать качество производимой им продукции. Существует большое число этих форм труда: индивидуальная и коллективная сдельщина, единовременная и аккордная и т.п. Последней формой

заработной платы является многофакторная (гибкая). В этом случае устанавливают основные факторы труда, обнаруживают их с указанием баллов или коэффициентов по каждому из них, для чего организуют учет всех этих аспектов труда, сводят воедино их и используют для начисления платы за труд. В наиболее развитых таких системах оплаты труда учитывают до сотни факторов. Подобная система платы труда осуществима только с помощью компьютера. Гибкую систему оплаты труда применяют 75% компаний США, 95% – Японии, 47% – Франции.

Заработная плата может состоять из различных элементов. РЕГУЛЯРНАЯ ОПЛАТА выдается за установленную в данной стране продолжительность рабочего дня. При необходимости сверхурочной работы работнику платят повышенную зарплату за дополнительное время или дают отгулы. Регулярный элемент оплаты также может быть различным и состоять из постоянной оплаты (их доля в зарплатке примерно равна 70%) и различных премий, которые могут быть систематическими или эпизодическими (примерно 30% зарплатка).

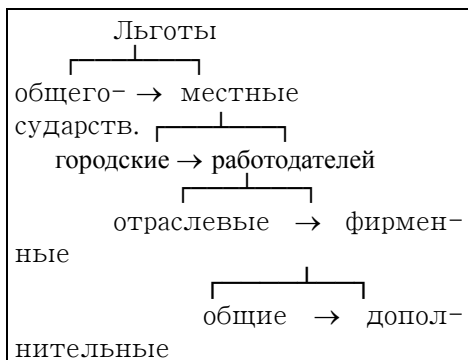
Следует иметь в виду и то, что зарплату могут платить: еженедельно, два раза (аванс и получка) или один раз в месяц. Ее могут выдавать наличными, перечислять на банковский счет работника, выдавать чеками банка и т.д. При определении заработной платы следует учитывать ее превышение по сравнению с ежемесячно получаемой величиной на сумму, необходимую для отчислений в счет отпускных.

Выдаваемая сумма обычно меньше назначенной на величину



удержаний, которые делает работодатель по поручению государства или самого работника. Работодатель вычитает из заработной платы государственные налоги (федеральные, штатные или республиканские и местные или муниципальные) и перечисляет их соответствующему органу. Формы и размеры удержаний различны по странам и во времени в одной и той же стране, а поэтому их надо изучать конкретно. Работник может также поручать вычитать из его заработной платы определенные платежи: страховые, алименты и т.п.

Различны по странам и во времени в одной и той же стране, а поэтому их надо изучать конкретно. Работник может также поручать вычитать из его заработной платы определенные платежи: страховые, алименты и т.п.

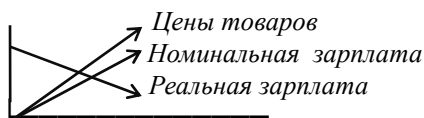


**Второй элемент заработка – льготы (привилегии).** Они также многообразны в современном мире и различаются (см. схему).

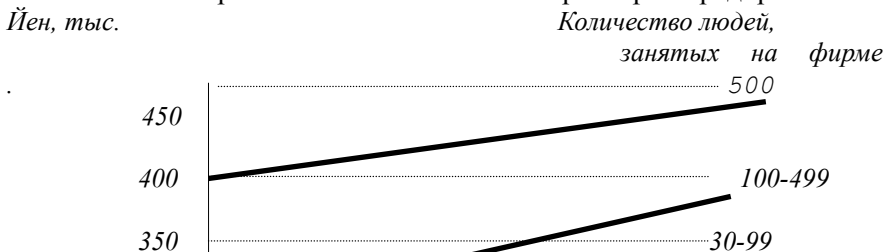
Государства устанавливают различные льготы: по социальному страхованию (для выплаты пенсий и т.п.), компенсации в фонд безработицы, льготные цены при

найме муниципального жилья, бесплатность городского транспорта для пенсионеров и т. п. Помимо этого работодатели могут обеспечивать и льготы всем своим работникам: оплачиваемые отпуска, больничные листы, страхование жизни, медицинские страховки и пенсионные (дополнительные) платежи, бесплатный проезд в общественном транспорте и т.д. Они могут предоставлять и дополнительные льготы некоторым своим работникам, например, разрешать им учиться на курсах и платить за них, обеспечивать бесплатную парковку машин около предприятия, продавать со скидкой производимые на предприятиях товары и т.д.

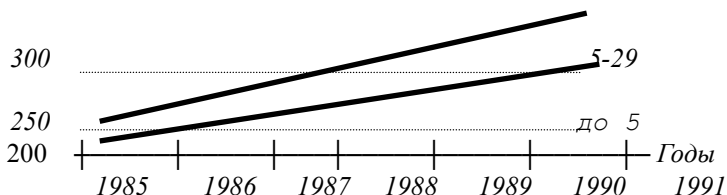
При осмыслении заработной платы следует различать номинальную и реальную заработную плату. Номинальная заработная плата – сумма денег, получаемая работником. Реальная заработная плата – то, что он может купить на номинальную заработную плату с учетом динамики цен на товары.



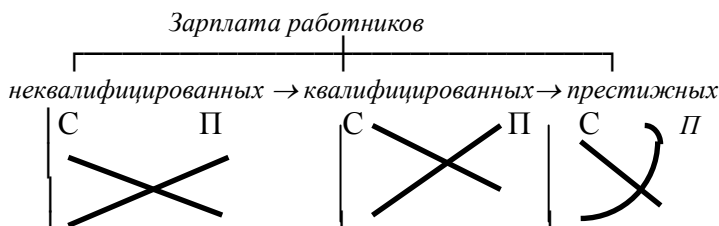
Величина заработной платы зависит от размеров предприятий.







Рынок труда, как и иных товаров, сегментируется на основе различных критериев. Обычно выделяют три основных его формы (ордината – уровень заработка, абсцисса – количество труда; смотри следующую страницу).



При определении уровня заработной платы необходимо учитывать изменение экстенсивных и интенсивных факторов труда, то есть длительность рабочего времени и напряженность труда, уровень квалификации и другие факторы.

Великобритания	– 65%
Германия	– 64%
Италия	– 52%
США	– 53%
Франция	– 58%
Япония	– 69%
Россия	– 43%

Заработная плата является основным доходом населения страны в развитых странах (в % от общего дохода населения страны).

### 1.1.12.3. НАЕМНЫЙ ТРУД

Полезность рабочей силы состоит в том, что она является источником прибыли, которую создает в процессе труда.

Труд – применение рабочей силы. Существуют различные формы труда. Из них рассмотрим только наемный труд, являющийся главной формой труда в настоящее время. Эпизодически (спорадически) он был в древнем мире. Наемный труд приобрел классовые очертания в средневековье.



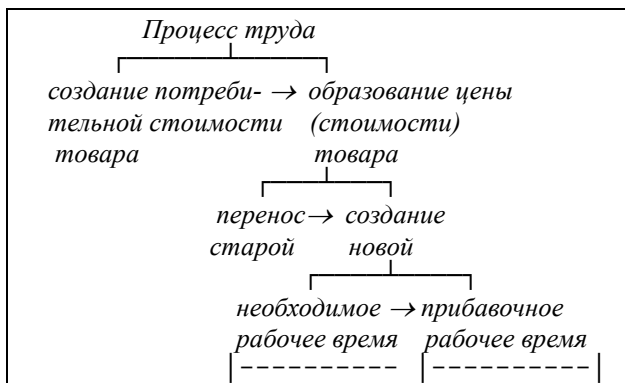
Рабочая сила существует до труда. Труд представляет процесс потребления рабочей силы. Капиталист использует рабочую силу при организации производства. Для него полезность рабочей силы состоит в том, что цена рабочей силы меньше цены продукта ее труда. Для получения разницы (т.е. неоплаченного труда) между ценой рабочей силы и ценой продукта труда предприниматель должен осознавать экономические процессы создания стоимости (цены) в процессе производства и контролировать их.

В сфере обращения, где происходит продажа рабочей силы, работодатель и наемный работник выступают равноправными товаровладельцами. После заключения договора о найме капиталисту принадлежит право использования рабочей силы и созданного ею товара. Рабочий подчинен капиталисту, работает под его контролем, соблюдает дисциплину труда.

В труде происходят одновременно различные процессы. Прежде всего, работники создают товары определенного назначения и качества. Для этого должны быть: соответствующие средства производства; адекватная система организации труда; профессионализм всех занятых в этом деле. Данный аспект производства изучают технические и прикладные экономические науки. Одновременно происходит образование цены товаров. Это объект экономических наук. ФТЭ отражает процесс в самом общем виде. Объяснение процесса всецело определяется используемой концепцией сущности цены товаров.

Для организации процесса производства используются такие факторы, как земля, предметы труда, средства труда, рабочая сила. Расходы на их приобретение учитывают при производстве конкретного товара. Перенос цены использованных факторов на цены товара обеспечивает бухгалтерия. При этом применяют различные нормативы, распоряжения политических органов, общепринятые положения экономической науки. При определении расходов много условного, приблизительного, что может выясниться спустя длительное время после конкретного процесса производства.

В соответствии с трудовой теорией процесс труда является единством таких элементов:



Рабочие переносят цены использованных вещественных факторов на цены товара. Одновременно создают новую ценность. В течение части рабочего времени они обрабатыва-

ют эквивалент своей заработной платы, а в течение другой – создают прибавочную стоимость (прибыль). В результате, рабочий день делится на две части.

Присвоение прибавочного труда наемного работника представляет собой эксплуатацию. «Присвоение частными лицами продукта общественного труда, организованного товарным хозяйством, – вот в чем суть капитализма» [68, Т.1, с.223]. Капиталисты не изобрели эксплуатации, а только придали ей новую форму.

Исторически первыми возникли рабовладение и феодализм как формы эксплуатации, затем капитализм. Каждый раз рабочий день



делился на две части: необходимое и прибавочное рабочее время. При рабовладении создавалась иллюзия того, что работник работает только на своего господина, хотя он должен был содержать и себя. Все рабочее время казалось прибавочным. При феодализме эти две части рабочего

времени четко разделены в пространстве и во времени, например, зависимый крестьянин при отработочной ренте работал на себя три дня на своем участке земли и три дня – на барском. В условиях рынка создается иллюзия того, что работник работает только на себя и все время является необходимым. На самом же деле, часть рабочего времени он создает эквивалент своей заработной платы, а в другую – прибыль. Наемный работник при любом общественном строе подвержен эксплуатации, которая носит скрытый характер. Ее познать можно только на основе теоретического понимания экономики. Для непосредственных производителей, чаще всего, это оказывается недоступным.

Процесс создания цены товара раскрывает различные функции факторов производства и авансированного на них капитала, а поэтому авансированный капитал делится на две части – постоянный и переменный. Постоянным капиталом называют средства, авансированные на покупку вещественных факторов труда. Эта часть капитала не изменяет своей величины, а поэтому ее и назвали постоянной. Другая часть, авансированная на покупку рабочей силы, меняется (увеличивается) в процессе производства, принося капиталу прибыль. Рост этой части авансированного капитала стал основой для названия ее «переменным» капиталом. Отношение между двумя этими частями капитала показывает степень его развития.

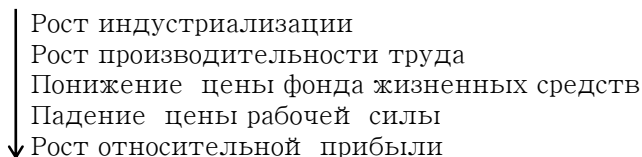
Господствующая в западной науке концепция факторов производства утверждает, что каждый фактор производства создает обособленно свою часть цены товара, которую и присваивает ее собственник. Земля создает ренту, капитал – предпринимательскую прибыль, кредит – процент, рабочий – заработную плату.

Две названные концепции не различаются поверхностными свойствами. Они отражают перенос цены всех факторов производства на цену товара. Поэтому, для начала, следует ограничиться констатацией этого аспекта ценообразования, а уж затем выявить то, что имеет место на самом деле.

Предприниматели, промышленники, капиталисты стремятся получить как можно большую прибыль. Ради этого они организуют производство товаров на основе найма рабочей силы. Достигают своей цели различными методами, при этом выделяют три формы прибыли (прибавочной стоимости):

1. *Абсолютная* – за счет удлинения рабочего дня и интенсификации труда;
2. *Относительная* – за счет сокращения необходимого рабочего времени;
3. *Избыточная* – за счет совершенствования техники и технологии производства, ведущей к понижению издержек производства товара по сравнению с господствующими в отрасли издержками.

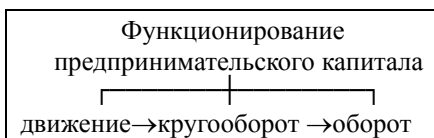
Абсолютная прибыль – исторически исходная форма. Ее значение сохраняется по настоящее время, особенно в форме интенсификации труда. Относительная форма прибыли возникает в связи с промышленным производством – созданием машинной стадии экономики. В таком случае создается возможность понижения стоимости рабочей силы и сокращения времени создания ее эквивалента рабочим.



Относительную прибыль получают все предприниматели. Избыточная прибыль представляет «премию» тем капиталистам, которые более интеллектуальны, эрудированны и рационально организуют производство товаров и, тем самым, снижают издержки.

#### 1.1.12.4. ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО КАПИТАЛА

Функционирование предпринимательского (промышленного) капитала – единство трех основных процессов:



Капитал совершает постоянное движение с помощью актов купли и продажи товаров. Каждый такой переход формы капитала представляет собой

#### ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА.

**КРУГООБОРОТ ПРОМЫШЛЕННОГО КАПИТАЛА** есть движение капитала по трем стадиям с последовательной сменой форм и возвратом к исходной форме капитала в увеличенном, как правило, размере. Он состоит из двух сфер: производства и обращения. Каждая из них выполняет свою функцию в движении капитала. Возникновение промышленного капитала свидетельствует о начале действия экономического закона примата производства: производство становится главной сферой экономики. Сфера обращения состоит из сфер – снабжения и реализации (сбыта). Таким образом, капитал в своем кругообороте проходит три стадии:

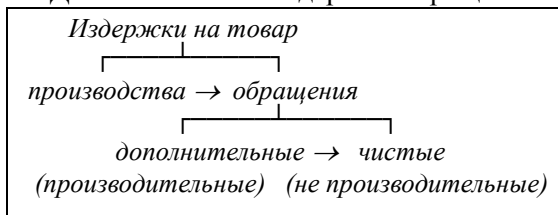
снабжение → производство → реализация (сбыт).

Снабжение обеспечивает подготовку условий производства. В этой сфере происходит закупка всех необходимых факторов производства: рабочей силы, сырья, техники.

Производство – создание товара, прибыли (прибавочной стоимости). Издержки производства представляют собой все затраты на изготовление товара.

**Реализация** – продажа созданных товаров. Для получения прибыли необходимо продать все товары. Существуют различные способы реализации товаров. Расходы на реализацию товаров составляют издержки обращения.

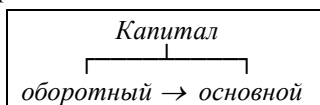
**Дополнительные издержки обращения** – расходы на транспортировку, хранение, обработку товаров в сфере обращения (например, расфасовка товаров). Они представляют продолжение процесса производства в сфере обращения и являются, в целом, производительными, «дополняют» издержки производства. Чистые издержки – все остальные: на рекламу, оплату продавцов и другие.



расходы на транспортировку, хранение, обработку товаров в сфере обращения (например, расфасовка товаров). Они представляют продолжение процесса производства

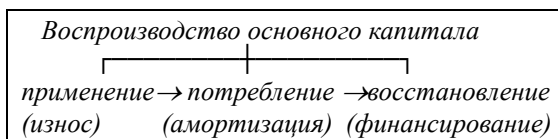
в сфере обращения и являются, в целом, производительными, «дополняют» издержки производства. Чистые издержки – все остальные: на рекламу, оплату продавцов и другие.

**ОБОРОТ КАПИТАЛА** предполагает возвращение первоначально авансированной величины капитала. Поскольку разные части капитала движутся с разной скоростью, то получают усредненный показатель скорости оборота капитала. Оборот капитала заканчивается тогда, когда полученный в результате реализации капитал становится равным авансированному капиталу. Обычно выручку за год делят на величину авансированного капитала и получают число оборотов за год. Если же длительность года поделить на число оборотов, то получится величина длительности оборота. На основе этого критерия различают две части капитала:



**Оборотный капитал** возвращается полностью в течение каждого кругооборота. Это расходы на использованное сырье, материалы, затраты на рабочую силу.

**Основной капитал** – часть капитала, которая принимает полностью участие в производстве, но переносит цену не сразу, а по частям в течение многих кругооборотов. К нему относят: сооружения, строения, здания, оборудование, технику. Спецификой движения основного капитала является то, что его воспроизводство (оборот) состоит из трех стадий.



**ПРИМЕНЕНИЕ (использование)** основного капитала называют износом. Различают физиче-

ский и моральный износ.

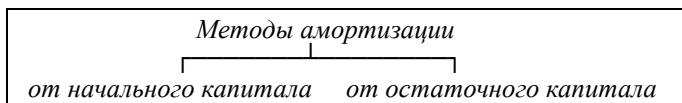
*Физический износ* – ухудшение полезности основного капитала по причине:

- а) вредного действия природы – ржавление, гниение и т.д.;
- б) производительного его использования.

*Моральный износ* – обесценивание основного капитала:

- а) при появлении принципиально новой техники, что ведет к отказу от старой техники;
- б) рост производительности труда ведет к падению цены ранее выпущенных машин, оборудования и их уценке.

**ПОТРЕБЛЕНИЕ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА** происходит посредством амортизации. Амортизация – бухгалтерская операция по перенесению (отчислению) цены использованных основных средств на цены изготовленных товаров или снижению ценности актива в ходе их использования. Существуют различные методы амортизации.



В первом случае погашают равномерно, например, 30% от начальной величины авансированного капитала, во втором – погашение идет от оставшегося капитала. Развитые страны часто проводят политику ускоренной амортизации: большую долю выручки от продажи товаров относят на амортизацию основного капитала, тем самым, уменьшая долю прибыли в цене товара и налоги на прибыль. Амортизационные отчисления не облагаются налогом. Амортизацию рассчитывают на капитальный ремонт техники и на реновацию – полное обновление техники. После реализации товаров соответствующую долю выручки направляют на специальные счета. Обычно это происходит по нормам.

**ВОССТАНОВЛЕНИЕ (возмещение)** основного капитала происходит посредством использования амортизационного фонда. Обычно каждое предприятие осуществляет это самостоятельно. При возникновении внутрифирменного или государственного рынка (микромаркета) и трансфертных цен амортизация частично происходит централизованно, в том числе и посредством государственного бюджета, как это было в СССР.

При анализе оборота капитала изучают скорость движения всех частей капитала и получают систему показателей скорости оборота

капитала. Общая скорость оборота капитала определяется посредством деления годовой выручки на авансированный капитал и выражается в числе оборотов в год или в длительности оборота в днях.

### 1.1.12.5. ВЫРУЧКА, ИЗДЕРЖКИ, ПРИБЫЛЬ

При оценке деятельности производителя можно использовать систему следующих категорий.

**ВЫРУЧКА.** Следует различать такие понятия:

*выигрыш → поступления → выгода → выручка → доход.*

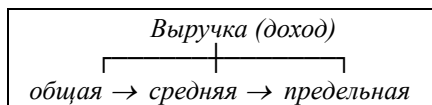
Выигрышем является вся польза от деятельности и ее результатов для производителя. Она охватывает все интересы производителя: стабильность, перспективность, благоприятность деятельности для здоровья или развития интеллекта и т.п.

Поступление денег на счет может быть и случайным, ошибочным, не связанными с производством товаров трансфертами.

Выгодой является материальная польза, которая не обязательно сводится к выручке, но может включать и иные трансфертные платежи (субсидии и т.п.), не имеющие отношения к производству товара.

Выручка – поступление от реализации товара. Она представляет собой всю сумму денег.

Доход – иногда синонимом слова выручка (такое бывает при отсутствии расходов на товар, например, при сборе грибов или при выращивании сельхозпродукции на даче). В строгом смысле слова доходом называют выручку за вычетом расходов на материальные ресурсы.



Общая выручка (доход) относится ко всей совокупности проданного товара. Выручка равна цене, умноженной на

количество единиц товара ( $B = Ц \times K$ ). Средняя выручка есть цена товара.  $CB$  (цена)  $= B : K$ . Предельная выручка есть приращение общей выручки при увеличении количества выпущенного товара на единицу:  $PВ = \Delta B / \Delta K$ . Она или равна или менее цены единицы товара:

*выручка = издержки + прибыль;*

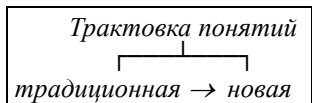
*цена = себестоимость + прибыль.*

**ИЗДЕРЖКИ.** Важность понимания издержек сталкивается с большой неопределенностью их трактовки. Многие экономисты от-



мечают неопределенность этих каждодневно используемых терминов. Пока нет системного (теоретического) их объяснения.

В литературе господствует разброд при использовании многих понятий, в том числе и в переводе на русский язык основных терминов западной экономической науки. Сейчас используют в качестве синонимов слова: «затраты», «расходы», «издержки». В то же время отображаемые этими словами английские «эквиваленты» обычно имеют несколько отличное значение по сравнению с русской терминологией. Им эквивалентен, скорее, установившийся термин «цена производства», поскольку включает в себя не только расходы, но и прибыль. Можно считать их эквивалентом и русский термин «себестоимость» в той мере, в какой им отражают не только расходы, но и некоторые формы прибыли (отчисления на соцстрах).



**ТРАДИЦИОННАЯ** трактовка понятия издержек:

*Расходы* – фактически использованные труд и материальные ресурсы при производстве и реализации товаров. К расходам относят в определенной мере и потери (утраты, усушку и т. п., а также растраты). Не все расходы фиксируют, учитывают, измеряют.

↓

*Затраты* – учитываемые расходы поставщиков на товар и не включают расходы покупателей. Их можно измерить.

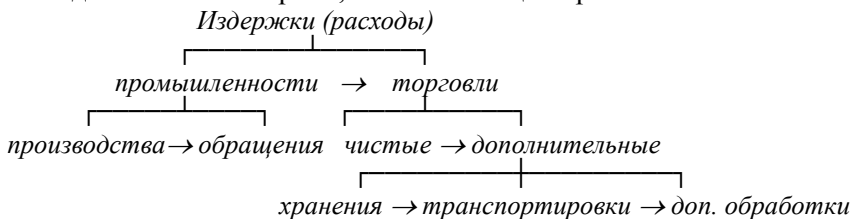
↓

*Себестоимость* – денежные затраты на производство и реализацию товаров. Они обычно охватывают не все издержки, а только учтенные на базе нормативных, официальных, усредненных величин.

↓

*Издержки* – включают не только расходы, но и некоторые формы прибыли, например, процент за кредит, арендную плату. Издержки – затраты на приобретение факторов производства.

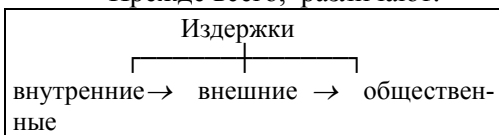
Возможны разные соотношения основных форм издержек. Обычно выделяли такие затраты, не включающие прибыли:



Названные формы издержек показывают их место в общей системе затрат на производство и реализацию товаров.

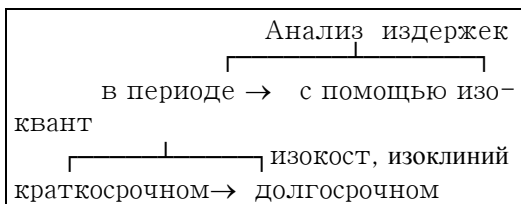
*НОВАЯ* трактовка издержек изменяет, прежде всего, содержание данного понятия. С XX века все более обособляют принадлежность капитала и предпринимательство на его основе. Последнее становится содержанием функции менеджеров. Тем самым затраты на организацию, руководство, управление капиталом все более оказываются элементом издержек производства на товар. В связи с этим, издержки производства все более оказываются ценой производства (в терминологии XIX века), включающей нормальную или «нулевую» прибыль, оцениваемую как заработок менеджеров (или выполнение собственниками этой функции).

Прежде всего, различают:



Внутренние (частные) издержки имеют место у производителя. Они – основа цен товаров. Внешние издержки – у тех, кто несет убытки от вредного воздействия производства данного товара на окружающую среду (производители их не учитывают при формировании цен). Общественные издержки являются совокупностью первых двух. Проблема экологии требует их определения и переложения внешних издержек на цены товаров, например, посредством специального налога на вредные выбросы предприятия.

Здесь рассмотрим только «внутренние» издержки фирмы. При этом выделяют ряд их форм. Различие первых двух подходов зависит от характера изменения факторов производства. В краткосрочном периоде изменяются только переменные, а в долгосрочном – и постоянные издержки. В сложном анализе используют понятия изокванты и изокосты.

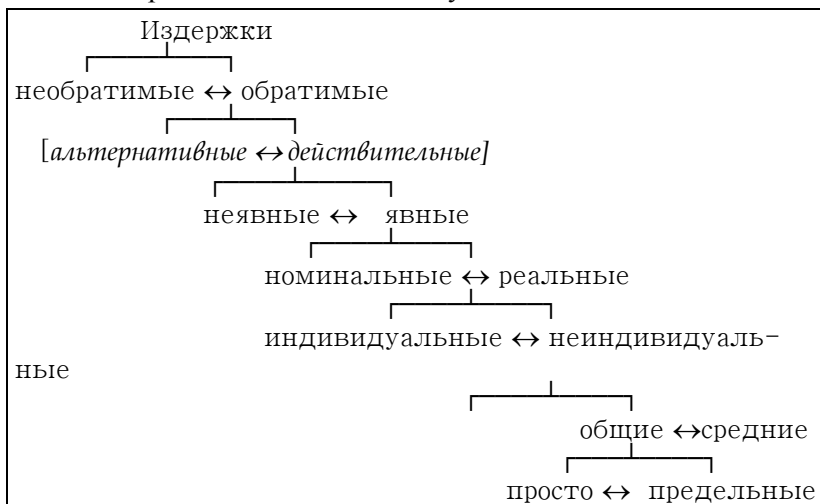


В краткосрочном периоде изменяются только переменные, а в долгосрочном – и постоянные издержки. В сложном анализе используют понятия изокванты и изокосты.

В краткосрочном периоде изменяются только переменные, а в долгосрочном – и постоянные издержки. В сложном анализе используют понятия изокванты и изокосты.

#### КРАТКОСРОЧНЫЙ ПЕРИОД

В краткосрочном периоде различают два вида факторов – постоянные и переменные. В данном случае нет возможности изменить



постоянные факторы, прежде всего, основной капитал. При этом выделяют следующие формы издержек.

**НЕОБРАТИМЫЕ ↔ ОБРАТИМЫЕ.** Необратимые (безвозвратные, потери) затраты показывают те суммы денег, которые теряют в связи с ошибочно принятыми решениями по организации дела. Эти выплаты не могут быть возмещены. Они характеризуют упущенные возможности, связанные с непродуманными решениями, принятыми ранее. Иначе, это убытки предприятия, которые приходится погашать за счет прибыли. Следует иметь в виду природу инновационного процесса: плодотворным, обычно, оказывается малая доля вновь разрабатываемых товаров (один из ста), а поэтому расходы на непродуктивные версии не могут быть отнесены (обратимы) на выручку от продажи соответствующих товаров. Их списывают на специально создаваемые за счет прибыли инновационные фонды. Соответственно и при организации, рационализации действующего производства определенные нерациональные затраты относят на убытки и погашают за счет прибыли. Все остальные издержки обратимы на производимые товары или их возвращают за счет издержек на товары. И проблема состоит в том, как их считать.

Иное содержание приобретают безвозвратные издержки при отнесении к ним таких расходов, которые осуществляются фирмой раз и навсегда и не могут быть возвращены даже в том случае, когда

фирма полностью прекращает свою деятельность (например, расходы на ее рекламу).

**АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ↔ ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫЕ.** Понятие «альтернативные» издержки проблематично. Его все шире используют при объяснении издержек, но оно не является издержками в прямом смысле слова. В этом проявляется и неустановившаяся терминология при переводе английского выражения «opportunity cost». Это словосочетание переводят и как издержки, и как стоимость, и как цена. Фактически, речь идет не об издержках, а о цене, которую «платит» предприниматель при выборе того или иного дела. «Альтернативная стоимость – это цена, измеряемая через другую вещь, которую вы должны отдать взамен» [109]. Ценой (платой) оказывается «потеря» (что бывает не всегда, но чаще всего) – недополученная прибыль, выгода. Это понятие надо рассматривать не в ряду издержек, а при анализе прибыли – упущенная выгода, прибыль. (Так поступает Х.Р. Вэриан [см.: 26, с. 352]). Поскольку, обычно, (на мой взгляд, ошибочно) это понятие рассматривают как форму издержек, то ниже покажем его смысл в существующих пояснениях.

*Альтернативными называют также вмененные (хотя часто эти термины используют не как синонимы), приписываемые, экономические затраты (издержки, стоимость). В литературе отмечают многозначность этих терминов. Ими называют размер наибольшего дохода, от которого приходится отказываться, с тем чтобы начать какое-либо конкретное дело с помощью определенного капитала. Величина этих затрат показывает лучший отвергнутый вариант приложения капитала. Альтернативная стоимость равна доходу, который могли бы принести эти ресурсы при альтернативном, наиболее выгодном их применении.*

*Альтернативная стоимость представляет собой доходы, которые фирма должна обеспечить поставщику ресурсов, чтобы не допустить их альтернативного использования. Она равна количеству других продуктов, которые нельзя произвести, когда данные ресурсы используются для производства определенного продукта.*

*Альтернативная стоимость – элемент принятия решения с помощью определения величины упущенной выгоды. Сопоставляют фактическую выгоду с оценкой величины самого желанного из невыбранных вариантов применения капитала. Сравнением возможных вариантов сделок определяют их сравнительную выгоду. На основе этих форм издержек определяют упущенную выгоду:*

*упущенная выгода = альтернативная прибыль – действительная прибыль.*

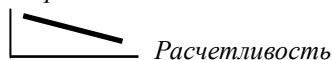
*В зарубежной литературе обычно называют как синонимы словосочетания: альтернативные издержки, альтернативная стоимость, альтернативная ценность.*

На самом же деле «альтернативные издержки» не являются издержками и не должны рассматривать в их ряду. Место этого понятия в ряду цен.

**ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫЕ** затраты показывают фактические расходы на производство и реализацию товара. При этом различают явные и неявные затраты.

**НЕЯВНЫЕ** (внутренние) ↔ **ЯВНЫЕ** (внешние). Неявные (имплицитные) издержки – величина затраченных ресурсов, являющихся собственностью предприятия, в том числе и заработок (нормальная прибыль) предпринимателя и членов его семьи, земельная рента за свою землю, процент на собственный капитал. Производитель не обязательно включает эти расходы в издержки на товар.

*Неявные издержки*



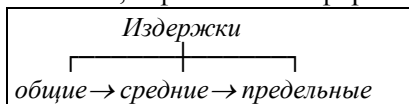
**ЯВНЫЕ** издержки (бухгалтерские) – реальные выплаты за оборудование, материалы, рабочую силу и другие. Основой учета этих издержек служат документы на приобретение товаров. Эти расходы строго документированы. Дело бухгалтерии их определить для каждого товара. И здесь также существуют версии включения цены этих расходов в цену товара.

**НОМИНАЛЬНЫЕ** ↔ **РЕАЛЬНЫЕ**. Номинальные издержки – это такие расходы на товар, которые рассчитаны в фактических ценах приобретения ресурсов. В условиях стабильности рынка и краткого технологического периода этого вполне достаточно для определения издержек на товары.

**РЕАЛЬНЫЕ** издержки представляют такие явные издержки, которые рассчитаны на основе корректировки цен на приобретаемые факторы производства. Они чаще всего подсчитываются в отношении оборудования (основных фондов), которое служит долгие годы и цена которого изменяется в одну или другую стороны. Необходимость в этом возникает в условиях инфляции, особенно гиперинфляции, и сезонного характера закупки сырья и т.п. В таком случае необходимо индексировать действительные цены на закупленные товары. Иначе издержки надо считать по ценам приобретения товаров, скорректированным на момент реализации произведенных с их помощью товаров. Если не делать этого, то предприятие понесет убытки. Особенно это важно в тех случаях, когда технологический процесс длителен (например, строительство зданий). В бухгалтерии имеется спе-

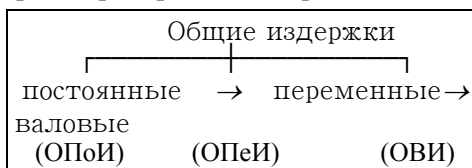
циальный метод “лифо”, который учитывает ценности по цене последней поступившей или изготовленной партии.

**ТРАНСФОРМАНЫЕ↔ТРАНСАКЦИОННЫЕ.** Трансформационные издержки – расходы на производство товаров. Трансакционные издержки – на управление или по отчуждению прав собственности посредством сделок (трансакций); издержки, связанные с поиском покупателей и продавцов и обеспечением сотрудничества с ними. Так называют издержки по общей организации бизнеса, без включения в них затрат на изготовление товаров (трансформационных издержек). Это концептуальное понятия для сравнения разных способов организации технологических цепочек – чистые расходы по обеспечению кооперирования при установлении технологических цепочек. Эти издержки связаны с поддержанием экономической системы на ходу и включают расходы по поиску информации, ведению переговоров, заключению контрактов, осуществлению расчетов, определению и защите прав собственности и т.д. Видимо их имеют в виду, когда указывают среднюю долю расходов на взаимодействие в компаниях США на уровне 50% всех издержек, в добывающей промышленности – 30-40%, в финансовых фирмах – 60% [см. 168,с. 14].



**ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ.** Если товар уникален, то затраты на его изготовление являются индивидуальными издержками. Такие величины часто получают при индивидуальном производстве сложных товаров, например, при строительстве дома. Тогда они известны.

**ОБЩИЕ.** Обычно используют в качестве синонимов слова - валовые, общие, совокупные. Обособим их использование в названиях издержек. При массовом производстве товаров не ведут индивидуального учета затрат на каждый товар, а определяют общие расходы предприятия на товар. Общие издержки представляют собой все затраты предприятия на производство товаров. При этом выделяют:



*Постоянные* (косвенные, накладные) издержки не зависят от числа производимых товаров каждого типа. Они различны на разных предприятиях. К ним относят все рас-

ходы по содержанию предприятия, которые не зависят от конкретного производства: отопление, освещение, оплата администрации и другие.

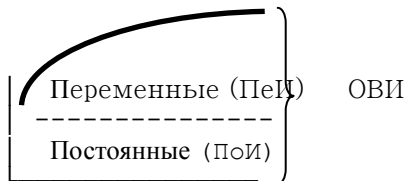


*Переменные* издержки представляют прямые затраты ресурсов на производство товаров. Они растут по мере роста величины производимого товара. К ним относят расходы на сырье, топливо, амортизацию оборудования, заработную плату и другие. Их показывают прямой линией или выделяют обычно три отрезка:



А – отрезок, на котором издержки растут пропорционально объему производимых товаров; Б – отрезок оптимальной стабилизации издержек; В – отрезок чрезмерного их роста.

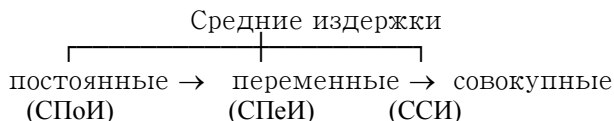
*Валовые* издержки показывает все расходы на производимый предприятием товар. Наложение двух графиков дает валовые издержки (см. прил. 16).



СРЕДНИЕ издержки показывают расходы на единицу товара массового производства. При конвейерном производстве не определяют расходы на каждый товар. В этом случае учитывают общие расходы на производство партии товара и затем делят их на число произведенных товаров. В результате происходит усреднение издержек, что не отрицает фактического колебания издержек на каждый товар. В данном случае не учитывают отклонения затрат на конкретные товары при массовом производстве или реальные расходы на производство каждой единицы товара.

“Труд, затраченный на отдельный товар – уже вследствие оценки средним числом, т.е. идеальной оценки, применяемой к той части постоянного капитала, которая входит просто как затрата в стоимость совокупного продукта, как и вообще к сообща потребленным условиям производства, равно как, наконец, вследствие непосредственно общественного труда, который выравнивается и оценивается как средний труд многих работающих сообща индивидов – совершенно невозможно исчислить. Этот труд имеет лишь значение как кратная часть совокупного труда, приходящегося на него и оцененного *идеально*” [79, Т.49, с.9].

Соответственно основным элементам общих расходов рассчитывают и средние показатели.



Средние постоянные издержки (СПоИ) обычно представляют собой следующую кривую.



Типичные средние переменные издержки (СПеИ) представлены следующей кривой.



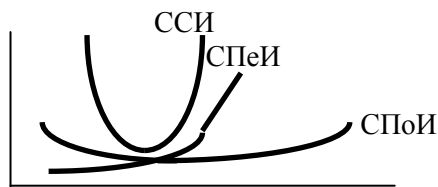
На основе общих издержек рассчитывают совокупные средние издержки (ССИ). Сначала ССИ бывают большими, а с ростом производства они падают ввиду того, что постоянные издержки делятся на большее число произведенных товаров. При росте производства



определяющими становятся переменные факторы. По мере роста валового производства кривая ССИ изменяется следующим образом.



Конфигурация кривой ССИ напоминает латинскую букву U, и ее называют “U-образная” кривая. На одном графике эти три кривые показывают следующим образом.



**ПРЕДЕЛЬНЫЕ** (добавочные, дополнительные, маргинальные) величины в экономике начали исследовать со второй половины XIX века, когда возникла новая экономическая школа – маржинализм. Предельные величины важны при анализе экономики.

*Предельные издержки* (ПИ) показывают характер и скорость изменений средних издержек. Их рассчитывают как разность предыдущих и последующих средних издержек. Для этого выясняют уровень предельных издержек, то есть дополнительные издержки, связанные с производством добавочной единицы товара. Предельные издержки рассчитывают как разность между издержками производства каждой новой единицы товара (n) по сравнению с издержками предшествующей единицы товара (n-1):

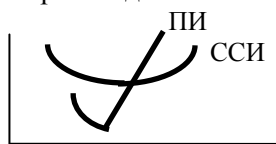
$$\text{ПИ} = \text{ССИ}(n) - \text{ССИ}(n-1).$$

На графике все это представляют следующим образом.



Постоянные средние издержки не влияют на предельные издержки потому, что они существуют независимо от объема производства – количества произведенных товаров. Предельные издержки зависят от средних переменных издержек (СПеИ). Сначала они опус-

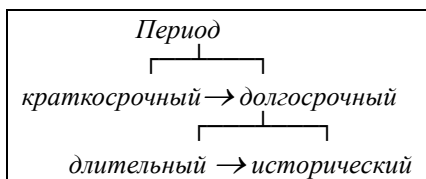
каются ниже средних переменных издержек, а потом поднимаются выше их ввиду действия закона убывающей производительности переменного фактора производства.



### ДОЛГОСРОЧНЫЙ ПЕРИОД

В долгосрочном периоде в связи с расширением производства и производственных мощностей фирмы все издержки становятся переменными, т.е. нет деления на постоянные и переменные издержки. В разных отраслях, в зависимости от органического строения капитала, длительность этого периода может быть различной [см.: 102, Т.2, с.563]. Чем меньше постоянный капитал, тем короче этот период. Поэтому в данном периоде при анализе деятельности фирмы используют графики изменений средних и предельных издержек.

Главным объектом анализа при долгосрочном периоде является выявление зависимости издержек от масштабов производства или экономия на издержках в зависимости от масштабов производства. Тем самым выявляют конкретно значение закона преимущества крупного производства над мелким. На этой основе изучают стратегию возможного развития производства посредством совершенствования его технологии и сравнительные преимущества сосуществующих предприятий, имеющих разную технологическую основу производства.



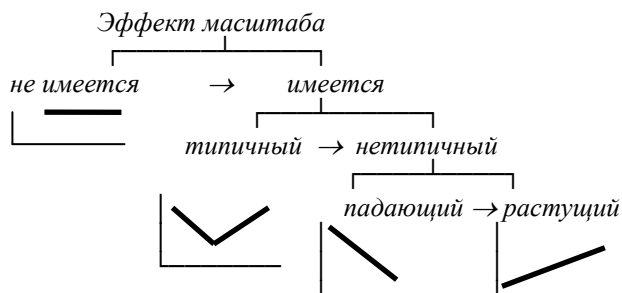
разную технологическую основу производства.

Анализ этих издержек предполагает знание многих законов развития экономики. Прежде всего, следует предварительно осмыслить закон роста производительности труда и его взаимовлияние с законом стоимости (цен), научно-техническим прогрессом и т.п., как и проблемы их понимания. Научно-производственный прогресс ведёт к концентрации и централизации капитала и производства во всех их формах. В результате этого действуют законы экономики, роста производительности труда (ПТ) и производительной силы труда (ПСТ). В XX веке потеряна очевидность действия закона ПТ. Возможно, требуется учет и иных факторов. В целом, предполагается развитие ПСТ, проявляющееся в росте ПТ и снижении издержек и

осмыслить закон роста производительности труда и его взаимовлияние с законом стоимости (цен), научно-техническим прогрессом и т.п., как и проблемы их понимания. Научно-производственный прогресс ведёт к концентрации и централизации капитала и производства во всех их формах. В результате этого действуют законы экономики, роста производительности труда (ПТ) и производительной силы труда (ПСТ). В XX веке потеряна очевидность действия закона ПТ. Возможно, требуется учет и иных факторов. В целом, предполагается развитие ПСТ, проявляющееся в росте ПТ и снижении издержек и

цен. Все это проявляется неоднозначно в условиях современного рынка.

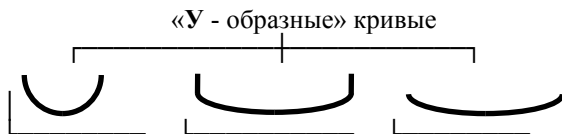
Выделяют следующие основные формы кривых в зависимости от эффекта масштаба (см. прил. 16).



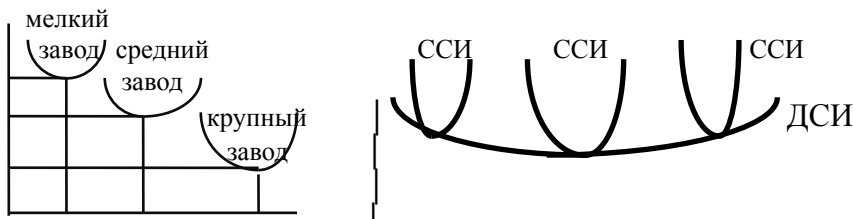
Типичной кривой является «у-образная», которая проявляет ограниченность закона роста производительности труда. На определенном историческом этапе однозначно проявляется закон роста производительности труда, который предполагает понижение издержек и цен на товары. На основе же существующей техники, технологии, организации и т.п. рост производительности труда ограничен, что и проявляется в «У-образности» графика. В таком случае графику присущи два этапа – повышения и падения производительности труда, что, соответственно, проявляется первоначально в падении и затем в росте издержек и отражающей ее ветви графика.



«У-образная» кривая может быть более или менее ярко выраженной и включать период независимости издержек от объема производства.



Кривая долгосрочных совокупных издержек (ДСИ) детерминирована минимальными точками среднесрочных совокупных издержек (ССИ), которые она описывает.



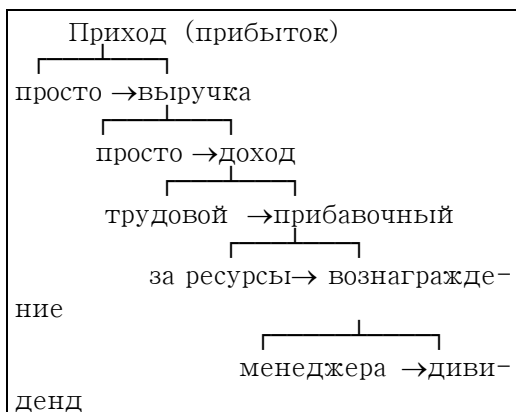
Включение в анализ долгосрочных предельных издержек позволяет выявлять оптимальную стратегию развития фирмы с точки зрения масштабов производства.

Содержательность анализа издержек растет при переходе к использованию кривых производителя – изоквант, изокост, изоклиний. В таком случае за осями декартовой плоскости закрепляют два основных фактора производства – капитал и труд. Изокванта – кривая, отражающая все варианты комбинаций факторов производства товаров, которые могут быть использованы для выпуска данного объема товаров (только натуральные показатели, типа кривых безразличия покупателей). Изокоста – денежные измерители факторов производства, расходы на покупку которых одинаковы (типа бюджетной линии). Совмещением карт таких графиков определяют оптимальные точки производства, через которые проводят кривые изоклиний, показывающие направление оптимального развития фирм.

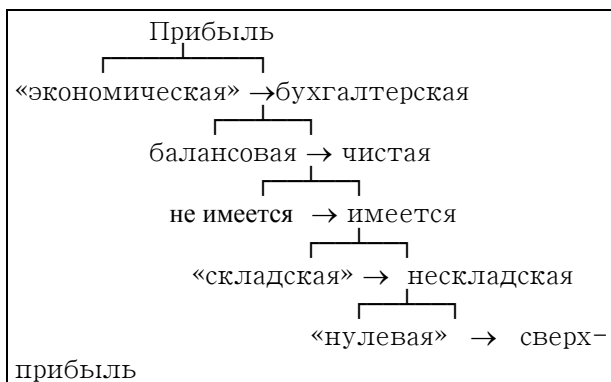
**ПРИБЫЛЬ.** Сопоставление выручки (валового дохода) и издержек (валовых) позволяет анализировать прибыль.

О сущности прибыли высказывают различные мнения. Многие исследователи признают прибыль в качестве неоплаченного труда наёмных работников. Существуют и иные точки зрения при объяснении прибыли.

Выручка – поступление от реализации товара. В определенных формах труда, например, сбор грибов, вся выручка является доходом. Доходом называют и только часть выручки за вычетом материальных затрат. Доход включает и зарплату рабочих. Доходом называют и прибыль, и плату за землю (рента), и проценты за кредит.



**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И БУХГАЛТЕРСКАЯ ПРИБЫЛЬ.** Экономической прибылью называют различные её формы. Так называют потенциальную прибыль, которую можно получить на основе альтернативной оценки. Так называют и сверхприбыль или избыточную прибыль. В противоположность ей рассматривают бухгалтер-



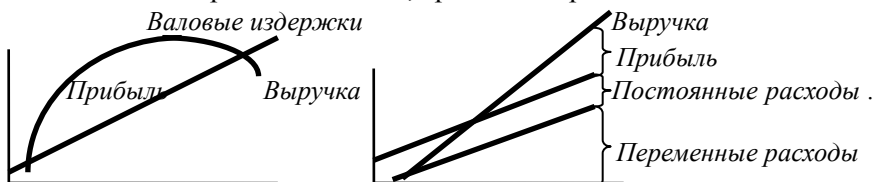
скую или фактическую прибыль. **БАЛАНСОВАЯ И ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ.** Балансовую прибыль определяют на основе бухгалтерских данных.

За вычетом платежей из прибыли получают остаток прибыли предприятию, который является чистой прибылью. В условиях рынка предприятие не обязательно получает бухгалтерскую и чистую прибыль. Если выручка от реализации товаров меньше издержек, то предприятие убыточно.

**«СКЛАДСКАЯ» И ОБЫЧНАЯ ПРИБЫЛЬ.** «Складская» прибыль возникает в результате роста цен на материалы, ранее приобретённые по более низкой цене. Хранятся ли эти материалы на складе или уже использованы, но не реализована произведенная с их помощью продукция, они должны учитываться не по цене приобретения,

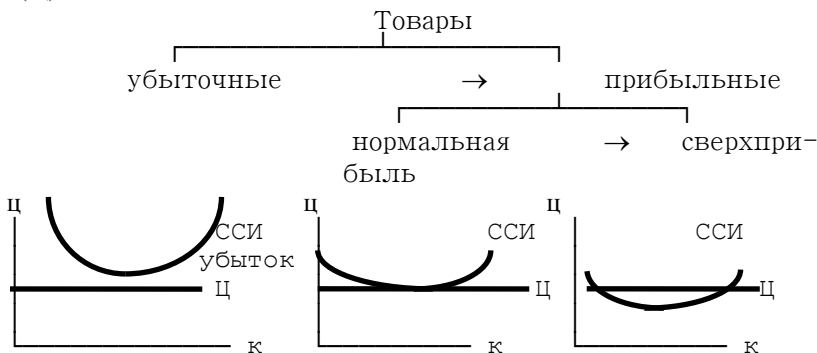
а по цене аналогичных товаров в момент реализации товаров, произведенных с их помощью.

«НУЛЕВАЯ» И СВЕРХПРИБЫЛЬ. Среднюю или «нормальную» (обычную) прибыль считают «нулевой». Её включают в издержки. Превышение прибыли над средней называют сверхприбылью или экономической прибылью. Её анализ ведут с помощью системы показателей издержек – валовых, средних и предельных.



**ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ** показывает всю прибыль от производства товаров. На графике видно, что прибыль возникает при определенном минимуме объема производимых товаров. Она пропадает при превышении определенного объема производимых товаров.

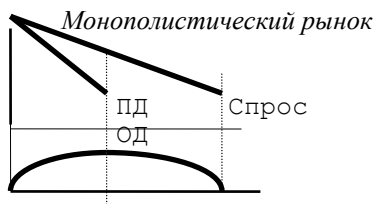
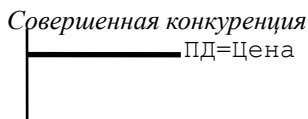
**СРЕДНЮЮ** прибыль (прибыльность) рассчитывают посредством определения прибыли от производства единицы товара. Возможны разные случаи соотношения величин средних издержек (ССИ) и цен (Ц).



Когда ССИ выше линии цены, то производство убыточно. Если кривая ССИ вообще не касается линии цены, то производство убыточно во всех случаях. Если кривая ССИ касается или пересекает линию цены, то в месте их касания и пересечения предприятие получает нормальную прибыль. Пространство выше кривой и ниже линии цены отражает сверх- (или квази-, или экономическую) прибыль.

**ПРЕДЕЛЬНЫЕ** показатели позволяют дополнительно выявить ряд условий и факторов производства прибыли.

**Предельный доход (ПД)** – прирост выручки от реализации на единицу прироста количества производимого продукта. В условиях совершенной конкуренции он равен цене товара: чем больше товара продадут, тем больше дохода (выручки). В условиях монополистического рынка общий доход (ОД) определяется кривой спроса на товар. Но фирмы руководствуются не величиной спроса, а величиной предельного дохода и ограничивают производство по сравнению со спросом на товар.

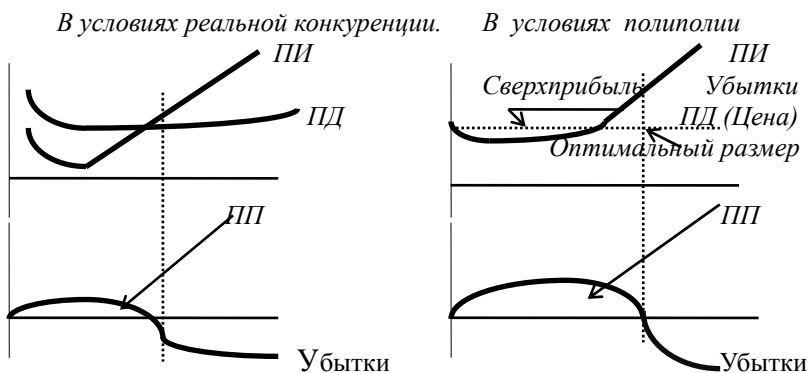


Величина предельного дохода определяется как разница между выручкой от продажи двух рядом расположенных товаров:

*предельный доход = общий доход(n) — общий доход (n-1).*

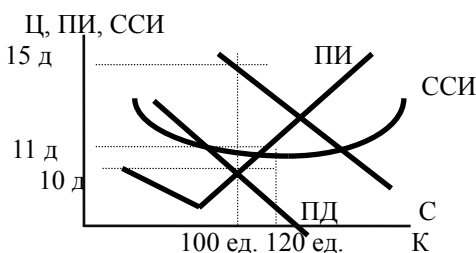
**Предельная прибыль (ПП)** равна предельному доходу (ПД) минус предельные издержки (ПИ):  $ПП = ПД - ПИ$ .

Предельный доход от товара при совершенной конкуренции равен его цене. В связи с этим оптимальный уровень производства товара оказывается в точке пересечения кривых предельного дохода (цены) и предельных издержек.



При отклонении объема производства от этой точки предприятие теряет или в форме убытков при большем объеме производства, или в

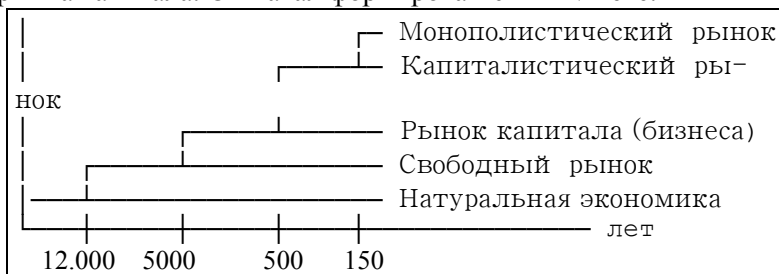
результате падения величины прибыли при уменьшении объема производства товара. Фирма выбирает такой объем выпуска, при котором  $ПИ=ПД$ , но  $Ц > ПИ$ .



У разных предприятий по-разному складывается соотношение предельных, средних издержек и предельного дохода (цены). В связи с этим производство характеризуется по-разному. Оно может быть убыточным в любом случае, может обеспечивать нормальную прибыль только при определенных условиях или гарантировать сверхприбыль.

### 1.1.13. ЗАКОНЫ РЫНКА КАПИТАЛА

**Многоукладность.** Рыночная экономика породила рынок капитала, прежде всего, ростовщического и купеческого. Эти две формы капитала возникли в древности. Их возникновение не означало появления капитализма. Капитализм представляет высшую форму рынка капитала. Он начал формироваться в XV веке.



На рынке капиталов действуют различные типы субъектов. В современной экономике присутствуют все исторически известные их представители. Хозяева – лидеры натурального производства.



В условиях рыночной экономики такие лидеры становятся предпринимателями, имеющими собственные названия в разных сферах экономики: фермеры, ремесленники. По мере роста найма рабочей силы они превращаются в буржуа. Буржуа участвуют в производстве наравне со своими подручными, выполняя функцию организатора. Они перестают непосредственно участвовать в процессе производства при найме более 10 человек. В таком случае организаторы становятся бизнесменами, выполняя функцию руководителей, не участвуя непосредственно в труде. Дальнейший процесс привел к росту наемной рабочей силы, в том числе и организаторов, и руководителей труда: надсмотрщиков, мастеров, технократов и т.п. Капиталисты все более ограничивают свои функции решением главных вопросов, передавая остальные наемным управленцам. В XX веке главными помощниками капиталистов становятся менеджеры.

Развитие предпринимательства, возникновение более сложных форм привело к усложнению рыночных отношений. В результате этого развиваются законы рыночной экономики, превращаясь в законы капиталистического рынка. Все законы свободного рынка модифицируются в законы капиталистического рынка. Одновременно возникают и новые законы рынка.

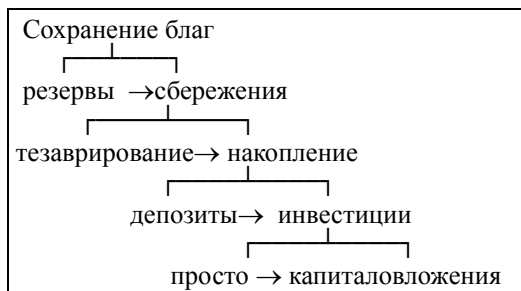
**Ресурсы, активы** – используемые предпринимателями ресурсы для достижения своих целей. В связи с этим выделяют:



К ресурсам относят и предприимчивость субъекта, как совокупность его способностей. Активами является и имущество, т.е. предметы личного обихода предпринимателя, которые служат удовлетворению его личных потребностей и не используются им непосредственно при организации дела.

Капиталом являются материальные активы, которые авансируют в дело, используются в производстве. В простейшем случае это товарные или реальные (производственные) фонды, включая принадлежащую землю. К нематериальным активам относят интеллектуальную собственность, ноу-хау, авторские права, патенты и т.п.

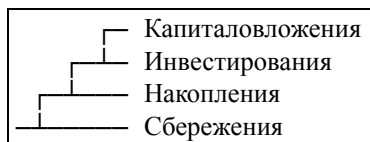
В целом, проблемна систематика понятий – ресурсы, активы, капитал, фонды. Легче всего признать эти слова синонимами.



**Накопление капитала** представляет собой важнейший экономический закон капитализма. В связи с этим следует осмыслить его суть. Гипотезой может быть следующая трактовка.

Сохранение благ (создание запасов) присуще многим живым существам, в частности, воронам, белкам. И люди заготавливают «впрок» на зиму, на черный день и т.п. Более развитым является сбережение в своем доме ликвидных средств, разного рода эквивалентов, денег. Например, хранение денег дома, драгоценных металлов и т.п. Накоплением является такое сбережение, которое предполагает некоторый рост денег. Для этого их отдают специальным учреждениям хотя бы в форме сберегательных депозитов. Инвестициями считают такое накопление, которое дает существенный прирост денег. В простом случае инвестиции представляют собой покупку ценных бумаг. Долгосрочные и малоликвидные инвестиции в основные фонды называют капиталовложениями.

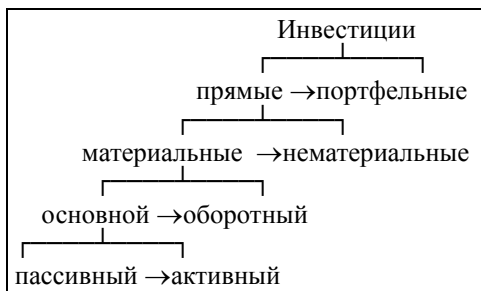
Капитальные вложения происходят тогда, когда покупают материалы, сырье, технику, оборудование, ведут строительство новых



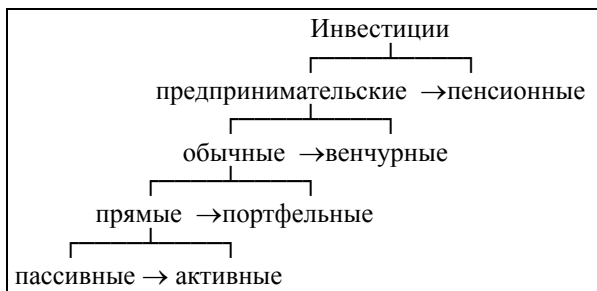
производственных и иных мощностей. Капиталовложениями обычно считают долгосрочное инвестирование в основной капитал (в отличие от оборотного). В западной экономике

инвестициями обычно называют все формы авансирования капитала.

Портфельными инвестициями обычно называют покупку ценных бумаг. К нематериальным инвестициям относят имущественные права. К материальным инвестициям относят вложения в



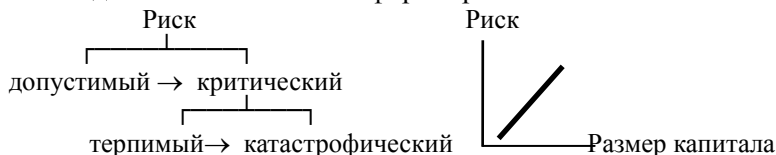
основной и оборотный капиталы, а первый делят на инвестиции в пассивные (здания, сооружения, строения) и активные фонды (оборудование). Несколько иначе выделяют:



Аннуитет – поток односторонних платежей с равными интервалами. Это обычно инвестиции в форме вложения в пенсионные фонды с условием помесечных

выплат процентов. Венчурные (рисковые) инвестиции представляют собой авансирование малых предприятий, занятых инновационной деятельностью.

**Риск** – главная характеристика деятельности каждого участника капиталистического рынка (см. 80, глава 5). Никто не чувствует себя в безопасности и должен вести борьбу на пределе возможностей. Все рискуют. Выделяют обычно такие формы риска.

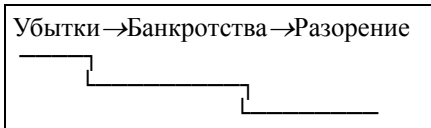


Имеются различные оценки величины потерь. В простом случае теряют частично или полностью прибыль. Сложнее оказывается ситуация, если недополучают выручку. Более сложная ситуация предполагает частичную или полную потерю имущества, банкротство.

С точки зрения риска выделяются следующие субъекты рынка:  
*инвесторы* → *предприниматели* → *спекулянты* → *игроки*.

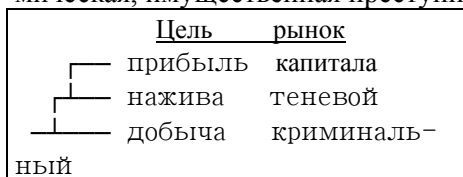
Инвесторы минимизируют риск и вкладывают средства в предпринимательство других. Предприниматели идут на определенный риск, спекулянты – на просчитанный, а игроки – на любой риск.

**Конкуренция** – норма рынка. Она является несовершенной. Такой рынок называют полиполией. Между собой конкурируют и покупатели, и продавцы, и первые со вторыми. Всеобщая взаимная борьба доходит до предельного уровня, что, порой, подрывает нравственность, гуманизм, цивилизованность общественной жизни. У предпринимателей, капиталистов нет альтернатив. Их понуждает к этому не только жажда прибыли, но и опасность потерь в конкурентной борьбе. Если предприниматель не выдерживает конкуренции, то несет убытки. При определенных условиях убытки ведут к банкротству, то есть к потере капитала, даже к разорению – потере имущества.



новление рынка капитала не отрицало предшествующих форм и породило новую форму – прибыль.

*Добыча* – исторически исходная форма принудительного отчуждения продуктов труда. В своё время она была нормой захватнических войн с целью грабежа, а затем всё более оттеснялась в сферу криминального рынка, который сохраняет большое значение (экономическая, имущественная преступность).



**Прибыль.** С древности существуют различные формы ограбления других людей, их угнетения и эксплуатации. Становление

*Нажива* – более цивилизованная форма ограбления людей. Она базируется на безнравственности и составляет содержание теневой экономики: уклонения от регистрации

бизнеса, уплаты налогов и т.п.

*Прибыль* – основной закон капиталистического рынка. Он показывает главную цель деятельности всех элементов такого рынка. Погоня за прибылью, жажда прибыли, наживы, стяжательство – главная двигательная сила бизнеса. Т. Данинг значение прибыли раскрыл следующим образом [см.: 79, Т.23, с.770, сноска]:

10% – капитал согласен на любое применение;

20% – капитал становится оживленным;

50% – капитал готов сломать себе голову;

100% – капитал попирает все человеческие законы;

300% – нет такого преступления, на которое он не рискнул бы, хотя бы под страхом виселицы.

Рассматривая жажду прибыли предпринимателя необходимо иметь в виду давно осознанный факт: «... не получение единичной прибыли является его целью, а её неустанное движение» [там же, с.164]. Предприниматель готов нести убытки сегодня, если все это обеспечит гарантированные прибыли завтра (например, при инновации).

**Образование средней нормы прибыли** является следствием действия многих законов. Погоня за максимальной нормой прибыли каждым капиталистом при условии конкуренции приводит их к взаимному уважению интересов друг друга. В результате устанавливается «нормальная» (ее называют также «нулевой»), «справедливая

норма прибыли» [81, Т.3, с.28]. В действительности это означает, что устанавливается равная прибыль на равновеликий капитал, в какой бы отрасли он не применялся. В результате расходы на производство приобретают форму издержек производства, в которых учитывают притязания земельных собственников, кредиторов, коммерсантов и других.

**Тенденция средней нормы прибыли к понижению** является историческим фактом. В XIX веке она была фактом, и ее всесторонне исследовали экономисты. В XX веке она модифицирована монополизацией рынка.

**Цена производства.** По мере развития капиталистического рынка происходит выравнивание получаемой прибыли. Этот закон не означает, что все капиталисты получают одинаковую норму прибыли. Он действует как тенденция. В результате происходит модификация закона стоимости и возникновение на его основе закона цены производства:

$$\begin{array}{l} \text{цена} \\ \text{производства} \end{array} = \begin{array}{l} \text{издержки} \\ \text{производства}, \end{array} + \begin{array}{l} \text{средняя (нормальная} \\ \text{нулевая) прибыль.} \end{array}$$

В современной западной литературе в некоторой мере синонимом «цена производства» является словосочетание «издержки производства», которые включают не только расходы, но и «нормальную» среднюю прибыль, трактуемую как плату за труд капиталиста, предпринимателя.

**Расширенное воспроизводство** предполагает накопление капитала. Прибыль делится на две части: часть прибыли используют как доход на нужды капиталиста, другую инвестируют в различных формах, в т. ч. на расширение размеров предприятий, т. е. для покупки новой техники, найма новой рабочей силы и т.п. Все это зависит от величины прибыли, нормы накопления, то есть от пропорции деления прибыли на доход и накопление.

**Индустриализация** – рост технической оснащенности производства, главным образом становление машинного производства во всех сферах экономики – промышленности, строительстве, сельском хозяйстве и т.д. Иногда закон индустриализации сводят только к росту значения обрабатывающей промышленности. В таком случае постиндустриализацией (или деиндустриализацией) называют сокращение доли (по объему производства или по числу занятых) этой отрасли в экономике [см.: 152, с.79].



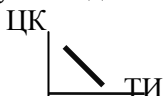
Популярный сейчас термин «постиндустриализация» порождает иллюзию преодоления индустриализации. На самом деле, постиндустриализация является более высоким уровнем индустриализации (супериндустриализацией), когда главным оказывается оснащение

машинной техникой, сложной аппаратурой сферы услуг, управления, быта. В связи с этим промышленность делят также на реальную и информационную индустрию.

**Преимущества крупного производства над мелким** состоят в большей возможности вводить разделение труда, повышать его техническую вооруженность, утилизировать отходы и т.д. В результате понижаются издержки, и создается возможность получать большую прибыль.

**Концентрация капитала** представляет рост размеров капитала отдельного предприятия на основе его постепенного накопления. Концентрация капитала – простая форма его расширенного воспроизводства.

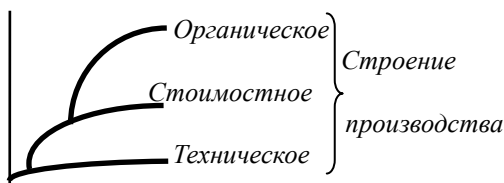
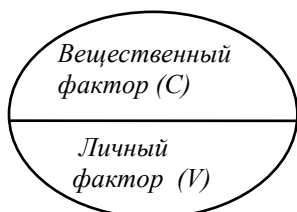
**Централизация капитала (ЦК)** – объединение разных капиталов для совместного бизнеса, с тем чтобы выжить в конкурентной борьбе и получить более высокую прибыль. Объединение разных капиталов для ассоциированного бизнеса происходит по многим причинам. В таком случае падают транзакционные издержки (ТИ)



Различают горизонтальные и вертикальные объединения капиталов. К первым относят объединения капиталов, действующих в разных отраслях, а ко вторым – капиталы, функционирующие в единой технологической цепи производства сложной техники.

**Экономия времени и рост производительности труда** ведёт к индустриализации производства, т. е. к росту технической вооруженности труда.

**Рост строения производства** резюмирует действие всех главных законов рынка. Строение показывает соотношение между вещественным и личным факторами производства.



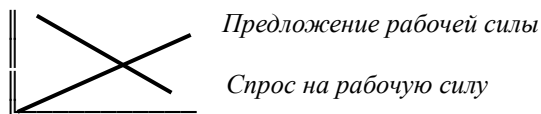
Различают техническое, стоимостное и органическое строение производства. Техническое – измеряет соотношение этих величин в натуральных единицах. На этой основе получают показатели энерговооруженности, электровооруженности труда на предприятии. Стоимостное строение показывает соотношение этих факторов, выраженное в денежных единицах. Органическое строение капитала является единством технического и стоимостного строения в динамике. Рынок капитала характеризуется постоянным ростом органического строения производства.

**Концентрация производства** – рост доли и значения крупных предприятий в экономике. Все большая доля рабочих, основных средств производства и производимых товаров приходится на крупные предприятия.

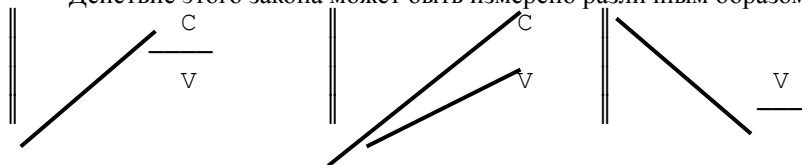
Страны	Доля крупнейших предприятий, %	
	от общей численности предприятий	в производимой страной продукции
США	0,5	35
Франция	0,1	42
Япония	1,4	34

**Централизация производства** – рост кооперированных поставок обособленных предпринимателей на основе подрядных отношений, ведущий к образованию их партнерских сетей. В результате рост общественного характера производства обгоняет рост концентрации капитала и производства. Концентрация производства обгоняет концентрацию и централизацию капитала.

**Народонаселение** развивается в соответствии с потребностями капитала. При этом наблюдаются две тенденции: рост предложения рабочей силы и падение спроса на нее со стороны капитала.



Действие этого закона может быть измерено различным образом:



**Перенаселение** состоит в том, что в обществе постоянно имеется некоторое превышение предложения рабочей силы по сравнению со спросом на нее.

**Безработица.** На начальных этапах рыночной экономики не было безработицы. Свободная рабочая сила получала источники средств к существованию в натуральной экономике. Укрепление рынка бизнеса и превращение его в господствующий сектор экономики породило проблему безработицы. Безработица представляет собой резерв незанятой рабочей силы. Сейчас это одна из злободневных проблем рынка. Существуют различные мнения о сути и способах ее решения. Изменяется оценка «уровня естественной безработицы», признаваемой нормальной. Растет уровень безработицы, признаваемый естественной. Безработица порождает страдания наемного труда, не способного найти адекватное применение своим способностям, и обеспечить свое благосостояние.

**Пролетаризация населения** выражается в росте доли наемного труда. Доля наемного труда в составе населения современных развитых стран достигает 90%. Статистические данные всех стран однозначно указывают на этот факт.

<u>Доля наемных работников, %</u>	
США	- 90
Франция	- 95
Германия	- 82
Великобритания	- 79
Япония	- 70

**Относительное ухудшение положения трудящихся** – рост неравенства материального и социального положения бедных и богатых слоев населения. Это общепризнанный принцип: «богатые богатеют, бедные беднеют». Иначе: «обогащение немногих личностей и обнищание массы ...» [68,Т.1,с.91].

Действие этого закона иллюстрирует кривая Лоренца, которую постоянно разрабатывают статистики. Предприниматели получают доходов в среднем в 36 раз больше, чем лица наемного труда. 1% населения США владеют 31% богатства, а 99% – 69% богатства; 30 млн. человек живут ниже официального порога бедности.

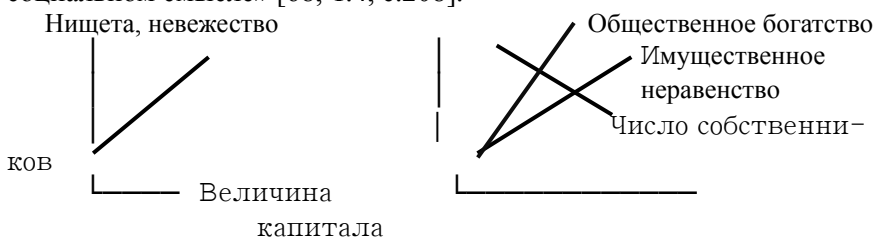
<u>Доля богатства семей богатства</u>	
США, %	
0.05	35
1	31
90	30
99	69

Различие уровня доходов показывают с помощью децильного коэффициента, который определяют отношением душевого дохода 10% населения с самыми высокими доходами к 10% населения с самыми низкими доходами. Размер этого коэффициента в 1989 г. составил: СССР–



5; ФРГ – 7; Швеция – 11; США – 14. В России он увеличился в 1992 г. до 8 и в 1993 г. до 11, в 1996 г. – до 14 (в печати называют разные показатели для России). Используют и коэффициент Джини – отношение площади «лука Лоренца» к соответствующему треугольнику. В 1985 году в СССР он составлял 25.6, а в России в 1993 году – 49.6. В Швеции он равен 30.4, США – 30.5, Бразилии – 64.3.

**Абсолютное ухудшение положения трудящихся.** «... По мере накопления капитала положение рабочего должно ухудшаться, какова бы ни была, высока или низка, его оплата» [79, Т.23, С.660]. Аналогично растет имущественное неравенство и падает число собственников [см.: 106, Т. 2, с. 395]. «Растет нищета не в физическом, а в социальном смысле» [68, Т.4, с.208].



Этот закон сформулирован К. Марксом при разработке всеобщего закона капиталистического накопления. Имеется много версий его трактовки. Если его содержание сводить к физическому обнищанию трудящихся, то такого закона нет. Другие трактовки этого закона сводят его содержание ко всем действующим факторам труда, не только наемного. Предлагают учитывать воздействие безработицы, чрезмерную интенсификацию труда, распространение стрессовых болезней, производственного травматизма, кризисов, войн, преступности и других факторов современной мировой экономики.

**Историческая тенденция капиталистического накопления** дает общую оценку развития системы предпринимательства, в том числе капитализма, с точки зрения общечеловеческих принципов. Признавая прогрессивность предпринимательства, этот закон указывает на его историческую ограниченность. Собственные законы капитализма ведут к созданию объективных и субъективных предпосылок переустройства (трансформации) общества на новых началах [см.: 79, Т.23, с.770–773].

## БЗ. МОНОПОЛИСТИЧЕСКИЙ РЫНОК. ПОСТРЫНОК

### Аналитическая и синтетическая трактовки

В современной экономике сохраняются все ранее возникшие формы материальных отношений (уклады). В то же время главными являются новые феномены – монополии (в широком смысле слова, называя так и олигополии и т.п.), огосударствление и социализация экономики. Они определяют “лицо” рынка, экономики XX века.

#### 1.1.14. МОНОПОЛИИ

Монополию довольно часто рассматривают как новое экономическое явление. Одновременно ее обычно оценивают в качестве чего-то ужасного, противоестественного. Это заблуждение.

##### *Монополии как явление*

<p><i>новое ↔ старое (древнее)</i> <i>противоестественное ↔ закономерное</i> <i>плохое (регрессивное) ↔ хорошее (прогрессивное)</i></p>
---

Монополии – древняя форма материальных отношений. В Древней Греции цари обладали монополией на некоторые промыслы, ремесла [см.: 119,с.482]. Конечно, тогда монополия была эпизодическим, случайным, временным явлением [там же, с.362]. Монопольные права монархов на отдельные промыслы и торговлю определенными товарами называли регалией.

Практика монополий была осознана наукой с древности. Ее анализировал Аристотель: «Но и вообще, как мы сказали, выгодно в смысле наживания состояния, если кто сумеет захватить какую-либо монополию» [8,Т.4,с.397]. Последующие мыслители также обращали внимание на этот тип материальных отношений, например, педагог Я. Коменский [1592-1670 гг.]. Экономисты более содержательно рассматривали ее. О ней писали многие, что подтверждало возрастающее значение монополий в экономической жизни. Особенно это заметно в средние века. Ф. Бэкон писал о раздаче различных монополий в Англии XVII века [см.: 16,Т.1,с.13]. В. Петти также уделил много внимания монополии. Он рассматривал, прежде всего, торго-

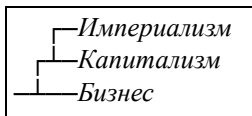
вую монополию с точки зрения налогообложения. В то же время он отмечал и монополию изобретателей, констатируя одновременно тот печальный до настоящего времени факт: «следует, между прочим, отметить, что не многие лица, открывшие что-нибудь новое, были когда-либо вознаграждены монополией ...». Любопытно его замечание по этому вопросу: претензии изобретателей гибнут, обычно, вместе с ними. В настоящее время монополия на изобретение приобретает решающее значение в экономическом развитии.

В XIX веке ряд исследователей (В. Зомбарт, Гильфердинг, В.И. Ленин и др.) рассматривали процесс перерастания капитализма в монополистический капитализм, империализм. Фурье указывал на многие формы монопольных отношений, в частности, на косвенные, казенные, колониальные, морские [см. 79,Т.42,с.314]. П. Прудон включил монополию в качестве ступени экономического развития [110, с. 244-247]. «Монополия, – писал он, – есть фатальное завершение конкуренции, непрерывно порождающей монополию как свое отрицание; в этом заключается и оправдание монополии» [там же, с.332]. В целом, «конкуренция убивает конкуренцию» [там же, с.331] и главной становится монополия.

Анализируя ступени экономического развития П. Прудона, Б. Гильдебранд в 1848 году писал: «Монополия, которую порождает соперничество постоянным отрицанием самого себя, в свою очередь, на четвертой ступени развития также необходима для успеха общества, как на предыдущих ступенях были необходимы – разделение труда, машины и соперничество» [31, с.246].

В. Зомбарт анализировал монополистический капитализм [см.: 51, с.42]. В XX веке монополии стали важнейшим объектом экономической науки. В то же время сохраняются различные, скорее по терминологии, чем по содержанию понятий, трактовки монополий.

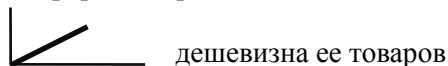
Предпринимательство порождает капитализм, а последний превращается в монополистический капитализм или империализм. «... Концентрация, на известной ступени ее развития, сама собой подводит, можно сказать, вплотную к монополии» [68,Т.27,с.311-312]. М.И. Туган-Барановский был прав – экономисты упускают из виду основную истину, что «конкуренция убивает конкуренцию» [см.: 110, с.331]. Возникновение монополий не отрицает сохранения простой конкуренции: «Монополия рождает конкуренцию, конкуренция рождает монополию» [79,Т.27,с.407].



Монополизация рынка представляет собой один из важнейших экономических законов. По мере развития рынка бизнеса росло значение монополий. Причина монополизации

рынка – дешевизна товаров фирмы, вытекающая из уровня практического применения ею, техники и индустриальной ее мощи [см. 79, Т.23, с 464]. Все это достигло максимума в XX веке.

Доля фирмы на рынке



Сегодня монополии – ведущая сила рынка и общества вообще. Монополистический капитализм «... втаскивает, так сказать, капиталистов, вопреки их воли и сознания, в какой-то новый общественный порядок, переходит от полной свободы конкуренции к полному обобществлению» [68,Т.27,с.320-321]. В основе современного значения монополий лежит взаимодействие многих имманентных законов экономики, в том числе свободного рынка и рынка бизнеса. Они породили монополизацию рынка:

*Труд → Хозяйство → Экономика → Рынок → Капитал → Накопление → Концентрация → Централизация → Монополизация.*

Понимание сути монополии вытекает из следующего эволюционного ряда явлений:

**ПРЕИМУЩЕСТВА.** Нетождественность всего сущего другим явлениям предполагает их большие или меньшие различия. Особенно важны эти различия для людей. Физиологическое, психологическое и т.п. неравенство людей является фактом. В связи с этим у одних людей имеются преимущества по сравнению с другими, что дает им определенную выгоду. В простейшем случае эти преимущества имеют естественное происхождение, являются врожденными свойствами, которые содействуют росту благосостояния или получению больших доходов. Преимущества сильного, рослого, красивого, умного и т.п. человека естественны. Они имеют для него весьма важное экономическое значение – содействуют его благосостоянию при определенных условиях. Любопытна, с этой точки зрения, американская сказка: «если ты так красива, то почему не богата».

**ПРИВИЛЕГИИ** – преимущества, которые являются официальными, социально порожденными правами того или иного человека: родиться у определенных (в том числе красивых) родителей, жить в определенной местности и т.п. Привилегии могут быть

предоставлены кому-либо на определенное время. В средневековой Европе давали привилегии на имущество за службу политическому лидеру. Так возникло служебное дворянство. Привилегии – основа возникновения цехового строя ремесла. Например, в XIII веке в Париже они составляли основу многих ремесел.

**ПРЕРОГАТИВЫ** (преференции, регалии) приобретают борьбой. Они обычно возникают из различных социальных функций людей, власти, правителей: привилегии лидера, начальства, функционера. Их обычно берут сами субъекты на себя, присваивая это право на основе различных методов, в том числе с помощью насилия. Привилегии и прерогативы устанавливаются в качестве социальных явлений на основе отношений людей. Эти отношения являются борьбой, соперничеством. Не только установление таких типов отношений, но и их поддержание предполагает взаимную борьбу людей. То же самое происходит в сфере экономики.

**КОНКУРЕНЦИЯ** – борьба за присвоение преимуществ в условиях рынка. Борьба возникает в животном мире и принимает особые формы соперничества в обществе людей. Она оказывается средством погони за источниками средств существования. Ее постоянно ведут люди для обеспечения своего благосостояния. В какой-то мере имеет место провозглашенная Гоббсом «война всех против всех», как бы печально это не было, и что бы ни говорили по этому поводу морализаторы. В чистом виде борьба за источники средств существования имеет место в натуральной экономике. В условиях рыночной экономики она принимает форму конкуренции. Конкуренция – борьба между субъектами рыночных отношений. Она возникает вместе с рынком и сохраняется в чистом виде до настоящего времени. Без нее невозможен и будущий рынок. Победившие в конкуренции субъекты рынка присваивают преимущества, привилегии. Развитие этой тенденции ведет к появлению особого рода преимуществ, которые возникают у тех, кто победил всех и чей интерес становится господствующей силой в обществе.

*Интерес → конкуренция → монополия.*

**МОНОПОЛИЯ** – это высшая форма конкурентной борьбы. Ею обладают не все субъекты рынка, а только определенные их представители – «победители конкурентов», прежде всего, крупные предприятия в какой-либо отрасли. Монополия не отрицает

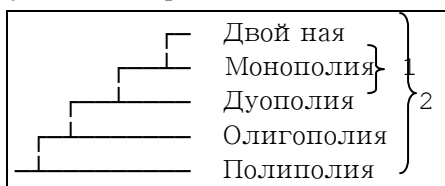
своих предшественников, а надстраивается над ними и конституирует экономический строй общества. «В практической жизни мы находим не только конкуренцию, монополию, их антагонизм, но также и их синтез, который есть не формула, движение. Монополия производит конкуренцию, конкуренция производит монополию ... Синтез заключается в том, что монополия может держаться лишь благодаря тому, что она постоянно вступает в конкурентную борьбу» [79,Т.4,с.166]. «Конкуренция переходит в монополию. Монополия не может остановить поток конкуренции; больше того, она сама порождает конкуренцию. ... Противоречие конкуренции состоит в том, что каждый должен желать для себя монополии, тогда как все общество как таковое должно терять от монополии и поэтому должно ее устранить ...» [79,Т.1, с.559-560]. Данные положения вековой давности не потеряли своего значения и сегодня. В связи с этим необходимо всесторонне изучать эту форму привилегий.

Монополии возникают не внезапно, а на основе процесса, который можно показать следующими формами рынка:

*полиполия → олигополия → дуополия → монополия.*

Термином «полиполия» называют свободный рынок. Последний сохраняется ограниченно в качестве пережитка. На его основе возник собственно рынок капитала 5 тыс. лет назад и 500 лет назад – капиталистический рынок. Далее он трансформировался в олигополистический и, тем более, дуополистический и монополистический. В системе они образуют современный рынок, на котором господствуют монополии.

Слово «монополия» используют в двух смыслах. Первый – узкое значение, заключается в обозначении им «единственного продавца». Второй – обозначение им господства крупных продавцов и покупателей на рынке вне зависимости от их числа.



**ПОЛИПОЛИЯ** – рынок свободной конкуренции, когда имеется множество продавцов и покупателей. Это – исходное состояние рынка. Началом возникновения монополии является становление господства ограниченного круга субъектов рынка.

Когда в отрасли выделяется несколько субъектов, то у них возникает особая привилегия. Такое состояние рынка называют олигополией. Когда же число субъектов рынка сокращается до двух, то возникает

ет дуополия. Эти формы субъектов рынка не обладают полной, абсолютной монополией. Они представляют реальную, частичную монополию. Чистая, абсолютная, полная монополия предполагает действие в отрасли всего лишь одного субъекта – одной фирмы. В литературе противоречиво оценивают понятие «чистая монополия». Имеется много положений о существовании такой монополии, но высказывают и мнение о том, что их практически нет в экономике, что представление о 100%-й монополии является идеализацией (фантомом). Такие монополии обычно существуют в отношении общественных благ.

Одновременно с возникновением монополий продавцов, производителей происходили аналогичные процессы и среди покупателей.



Когда же эти две тенденции пересекаются, то возникает новая форма экономических отношений – двойная монополия.

Монополизация первоначально возникла в сфере кредита, затем она широко распространилась в торговле. Потом она стала нормой в промышленности.



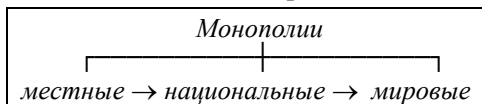
**КРЕДИТНАЯ** монополия возникла с появлением ростовщического капитала, который устанавливает высокие проценты за кредит. Это первая форма экономической монополии, более или менее сформировавшаяся в самостоятельное явление. Возникшая кредитная система первоначально была направлена против ростовщичества. В настоящее же время кредитный капитал также пользуется этой формой борьбы.

**ТОРГОВАЯ** монополия приобрела значение в средневековье. Тогда возникли различные компании – ост-индская, ганзейская и другие, привилегии которых обычно закреплялись государством, даровались им на основе указов. Современный торговый капитал также часто пользуется такой возможностью.

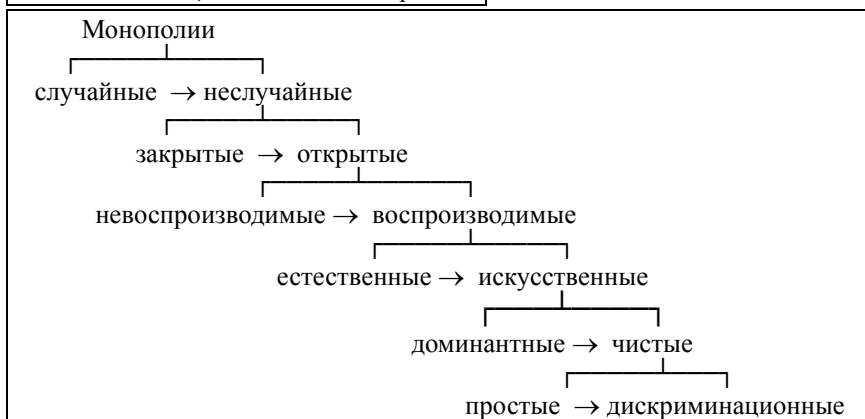
**ПРОМЫШЛЕННАЯ** монополия возникла не в одночасье. Первоначально она появилась в отношении невоспроизводимых товаров, например, при производстве шампанских вин во Франции. В таком случае особые природно-климатические условия, как и традиции виноделия, были основой монополии. Такие монополии сохраняют значение и в современном рынке. В то же время не они послужили осно-

вой современной монополизации производства, начавшей интенсивно развиваться в XIX веке. Современные монополии производят любые, свободно воспроизводимые товары. Условием становления таких монополий стал научно-технический, производственный прогресс в экономике XIX века, а основой – индустриальное могущество, приведшее к возникновению у них "монопольной власти".

Монополии первоначально возникли как местные явления, затем они стали национальными, а сегодня – мировыми феноменами. Каждая из них может быть различной.



Монополии возникали в силу разных конкретных причин и многообразны:



**СЛУЧАЙНЫЕ И НЕСЛУЧАЙНЫЕ МОНОПОЛИИ.** В отдельных случаях возникают случайные монополии, когда на каком-либо рынке временно оказывается один продавец определенного товара. Такой продавец может получить добавочную прибыль. «Под случайной монополией мы понимаем монополию, возникающую для покупателя или продавца из случайного соотношения спроса и предложения» [79,Т.25,Ч.1,с.194-195]. Остальные формы монополий не случайны.

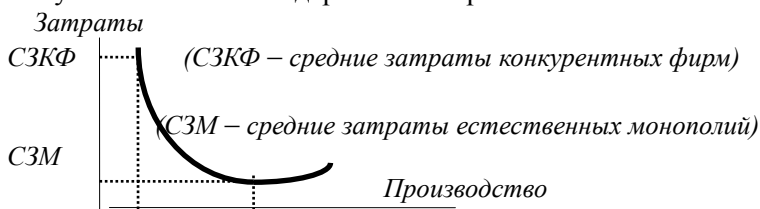
**ЗАКРЫТЫЕ И ОТКРЫТЫЕ МОНОПОЛИИ.** Исторически исходной формой монополии, как особого рода неслучайного явления, можно считать закрытую ее форму. Закрытая монополия – это монополия, защищенная юридическими, легальными запретами, наложенными на конкуренцию. Первые монополии обычно представляли такую ее форму, и некоторые из них назывались регалией. Власти обеспечивали привилегии того или иного субъекта в той или иной сфере деятельности: право торговать определенными товарами или в опре-



деленной местности и т.п. Например, монополия почтовой службы США на поставку почты первым классом. Обычно это принимает форму государственного лицензирования на совершение определенного бизнеса. Этому служит и патентование инновационных идей. Патентная защита авторских прав ограничивает возможность использовать изобретения без получения за плату специального права на это. Многообразны формы закрытых монополий. Это могут быть и обособленные предприятия, которым государство помогает поддерживать монополизм. Например, государство США запрещает конкурировать с местной электрической компанией. Барьеры для входа иных предприятий в отрасль бывают различными [см.: 150, Т.2, с.4].

**НЕВОСПРОИЗВОДИМЫЕ И ВОСПРОИЗВОДИМЫЕ МОНОПОЛИИ.** Открытая монополия возникает на основе развития конъюнктуры рынка. Монополия на невоспроизводимые факторы возникает в результате владения уникальными природными ресурсами: месторождениями полезных ископаемых, курортными зонами и т.п. Остальные монополии возникают по поводу воспроизводимых ресурсов.

**ЕСТЕСТВЕННЫЕ И ИСКУССТВЕННЫЕ МОНОПОЛИИ.** К естественным монополиям относят те отрасли, в которых долгосрочные средние издержки минимальны только тогда, когда фирма обслуживает весь рынок. Обычно это отрасли производственной инфраструктуры, обеспечивающие транспорт, связь, канализацию, водоснабжение, электроэнергию и т.д. В таком случае государство регулирует цены и устанавливает стандарты на товары.



Естественные монополии опираются либо на уникальные природные ресурсы, либо на уникальную сложную технологию. Одновременно, это “дойная корова” для иных монополий. Удержание государством низких цен на услуги и товары естественных монополий позволяет частным монополиям повышать цены на свои товары и получать сверхприбыль.

Искусственная монополия не является результатом стихийного экономического развития. Она – результат сговора крупных фирм, стремящихся получить монопольную прибыль. При всеобщем стрем-

лении к максимизации прибыли ее получают главным образом те, кто имеет для этого основания. В качестве такого основания становится индустриальный потенциал предприятия. Для этой формы монополии характерно то, что в течение некоторого времени одна фирма может быть единственным поставщиком товара, но не иметь специальной защиты от конкуренции. В разных странах законодательство в некоторой мере условно относит к этому типу предприятия, которые производят 40-60% того или иного товара.

**ДОМИНАНТНЫЕ И ЧИСТЫЕ МОНОПОЛИИ.** Доминантной монополией можно считать крупнейшие предприятия отрасли, которым противостоит множество мелких предприятий – ценоискателей.

«Чистыми» монополиями называют те, которые возникают при производстве уникальных товаров, не имеющих субституттов, защищенных патентами, или те компании, которые эксплуатируют месторождения полезных ископаемых или имеют исключительные права на какую-то сферу деятельности. Главной формой чистых монополий являются «естественные» монополии. На их долю в США приходится 5-6% валового национального продукта [см.: 51, Т.2, с.93].

**ДИСКРИМИНАЦИОННЫЕ** монополии используют систему цен, различие которых не обосновано уровнями издержек, например, подписка на печать при разной цене для библиотек, индивидов и студентов. Простая монополия продает товары по одной и той же цене всем покупателям. Дискриминационная монополия проводит ценовую дискриминацию – устанавливает различные цены на разные единицы одного и того же товара, не оправданные никакими различиями в издержках. В результате она заставляет платить некоторых потребителей "резервную цену" и присваивает «ренту потребителя». Каждую единицу товара продают тому покупателю, который оценивает ее выше всех, по той максимальной цене, которую он готов за нее заплатить. Эти монополии используют систему «двойного тарифа» [см.26].

Государственной монополией является эмиссия денег, а также, часто, производство и реализация определенных товаров, например, наркотиков, алкогольных напитков, вооружений и т.п. В литературе, обычно, называют все эти формы привилегий монополий.

*Индустриальное → монополия → диктат → сверхприбыль.  
могущество                      власть                      цен*

Осмысливая сущность монополии, как особой формы материальных отношений, необходимо учесть следующий аспект. Для монополии характерно не то, что она одна производит тот или иной товар, а то, что она получает возможность диктовать цены и на этой основе

присваивать сверхприбыль. Монополия обладает монопольной силой, которая препятствует другим проникать на ее рынок. Если не учесть этого, то тогда надо присоединиться к тем, кто насчитал в СССР 200 монопольных предприятий, на которых были заняты исключительно заключенные. Получая тюремную баланду, заключенные не могли быть монополистами, даже если только они производили какую-то деталь во всей стране. Почти такими же «монополистами» можно считать еще 800 предприятий, считавшимися монополистами: все занятые в них получали мизерную заработную плату, обеспечивая государство прибылью в интересах всего народа. В целом, монополии свойственны следующие отличительные признаки:

- \* единственный продавец;
- \* получает большую прибыль;
- \* обладает силой против конкурентов;
- \* часть сильного государства.

Монополизация экономики привела к возникновению империализма – появлению новых признаков рынка:

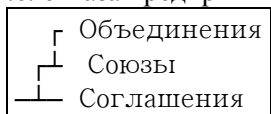
1. Господство на рынке промышленных монополий;
2. Возникновение финансовых монополий;
3. Вывоз капитала;
4. Экономический раздел мира;
5. Территориальный раздел мира.

**Промышленные монополии** представляют собой основную форму современных монополий. Они определяют современный экономический строй, не отвергая значения других форм монополий. Их развитие происходило в результате внутренних тенденций развития предпринимательства в условиях научного, технического, технологического прогресса в XIX и XX вв. На основе этих тенденций произошли кардинальные изменения рынка.

Изменение рынка вело к изменению взаимоотношений фирм. Уменьшение числа предпринимателей в каждой отрасли ввиду концентрации и централизации капитала способствовало тому, что они знали друг друга. Это создало возможность для перехода от конкуренции к их сотрудничеству в форме олигополий, дуополий, монополий

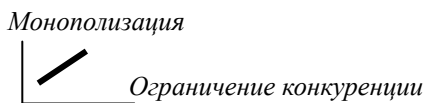
Признаки риализма	Капитализма	Импе-
Собственность вместная	Индивидуальная	Со-
Размер капитала Крупный	Мелкий	
Производство трированное	Распыленное	Концен-
Перелив капитала ченый	Свободный	Ограни-
Орудие конкуренции методы	Низкие цены	Монопольные

вообще. Они осознавали тот факт, что свободная конкуренция между крупными предпринимателями ведет к крупным экономическим потерям, к истощению их сил и возможностей и выходу на первый план третьих лиц, т. е. неконкурирующих предпринимателей. Поэтому они в силу рыночных обстоятельств были вынуждены сотрудничать ради получения прибыли. Но не только добровольное сотрудничество стало основой новых отношений. В определенных условиях происходило и происходит принуждение слабых к подчинению, поглощению их предприятий в результате покупки контрольных пакетов акций. В силу всего этого стали возникать следующие формы сотрудничества, т.е. отказа предпринимателей от конкуренции.



Исходной формой сотрудничества предпринимателей являются соглашения, которые не обязательно юридически оформляются. Они могут даже устанавливаться молчаливо

на основе определенных принципов действия. Союзы представляют собой юридически оформленные соглашения. Их нарушение влечет за собой материальные последствия. Объединения предполагают совместный бизнес в различных формах.





Современный экономический строй развитых стран представляет собой многообразие соглашений,

союзов и объединений субъектов рынка. Они существуют в различных формах: временных и постоянных, устойчивых и неустойчивых (корнеры, ринги, пулы).

**КАРТЕЛИ** – соглашение о разделе рынков сырья, сбыта. (Слово «картель» возникло от слова «хартия» – договор: договор → хартия → картель). Разновидностью картеля считают пул, для которого характерно поступление прибыли в общий фонд с последующим распределением её согласно ранее установленным пропорциям.

**КОНСОРЦИУМЫ** – объединения юридически независимых предприятий (фирм) для решения определенных экономических задач. В таком случае возникает частичная интеграция бизнеса этих предприятий.

**СИНДИКАТЫ** предполагают совместную реализацию производимой продукции посредством созданной сети торговых предприятий (дистрибутивных сетей). Так действует мировая алмазная монополия.

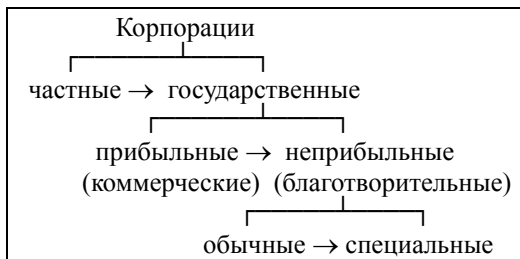


**ТРЕСТЫ** – предприятия акционерного типа. Предприятия, образующие трест, теряют юридическую самостоятельность. Так называли в прошлом акционерные предприятия. Открытые акционерные общества называют корпорациями. Их капитал возникает на основе эмиссии акций, по

которым они выплачивают дивиденды. Акционеры выбирают правление и президента корпорации, которые организуют деятельность таких предприятий. В США акционерные предприятия открытого типа называют корпорациями, а в Великобритании – компаниями. В то же время, компаниями обычно являются акционерные общества закрытого типа. В США муниципалитеты называют публичными корпорациями.

**КОНЦЕРНЫ** – сложная система отношений многих акционерных предприятий в качестве единой фирмы. Они возникают на основе купли крупнейшими фирмами контрольных пакетов акций других корпораций.

**КОНГЛОМЕРАТЫ** – крупнейшие концерны, действующие в разных сферах экономики. Для них характерен высокий уровень децентрализации управления, автономии предприятий. Монополизация не захватывает всех предприятий современного рынка развитых стран. Большинство предприятий продолжают действовать в качестве самостоятельных, не вовлеченных в монополии. Их называют аутсайдерами.

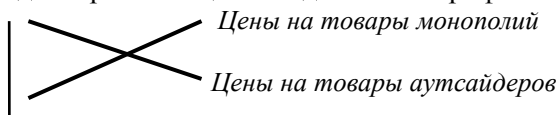


Возникновение промышленных монополий ведет к появлению у них монопольной власти, что позволяет им диктовать цены на рынке и по этой причине гарантировать высокую прибыльность

своего бизнеса:

*монопольная власть → диктат цен → сверхприбыли.*

Монопольное ценообразование ведет к эксплуатации не только работников, занятых на этих предприятиях, но и всех остальных субъектов рынка. Все это происходит посредством «ножниц цен» – так называют график изменения цен на товары монополий и товары аутсайдеров, покупаемые монополиями. Этот феномен называют также «диспаритетом цен» и «двойным тарифом».



В результате различных тенденций развития цен возникает монопольная власть и монопольная прибыль, которая существенно превышает норму прибыли остальных предприятий.

Некоторые факты получения сверхприбыли можно встретить в повседневной печати. В целом, этот факт можно осознать с помощью следующих данных. Стандартная рентабельность монополий в гражданских отраслях США составляет 30-35%, в военных (ВПК) – 50%, в то время как обычный капитал получает 10% прибыли.

Норма прибыли, %

30



20

10

---

10 20 30 40 Рыночная доля компании, %

Монополии прокладывают себе дорогу всюду и всяческими способами, начиная от «скромного» платежа отступного и кончая применением прямого насилия по отношению к конкуренту. Промышленный шпионаж, бойкот и другие методы лежали в основе возникновения монополий. В современном мире у монополий достаточно законных средств для гарантии своего процветания. Прежде всего – применение последних достижений науки и техники, маркетинга, менеджмента. Монополизация развивается по многим направлениям:

- \* высокие темпы слияний и поглощений ;
- \* горизонтальные и вертикальные слияния;
- \* диверсификация производства;
- \* конгломератные формы объединений ;
- \* возникновение транснациональных корпораций .

Значение промышленных монополий можно видеть в том, что 40 тыс. транснациональных корпораций (ТНК), имеющих около 250 тыс. филиалов, охватили всю планету. У них находится 1/3 производственных фондов планеты. Они производят 40% общепланетарного продукта, осуществляют более половины внешнеторгового оборота, 80% торговли высокими технологиями и контролируют 90% вывоза капитала в мире.

**Банковские монополии** – производное явление от промышленных монополий. Концентрация и централизация банковского дела происходила по многим направлениям: возрастал размер собственных капиталов, увеличивался размер привлеченного капитала, происходило объединение банков.

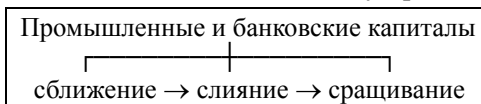
Монополизация промышленности вела к росту вкладов в банки в силу роста размера прибылей, увеличения доли капиталов, передаваемых банкам, роста потребления капитала – амортизационных отчислений. Одновременно возникали проблемы применения денежных капиталов в экономике: сейчас нужен, как правило, крупный первоначальный капитал для организации конкурентоспособного производства. В результате этого многие собственники капиталов отказываются от ведения своего собственного дела и передают деньги в банки не просто для хранения, а как способ их инвестиции. Рост рыночных отношений предполагает переход к современным формам расчетов с помощью безналичных платежей потребителями, что также ве-

дёт к сосредоточению денежных капиталов в банках. В результате этих процессов банки приобретали новые функции в экономике, возникла «банократия» по П.Ж. Прудону [см.: 110, с.250].

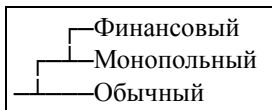


Из скромных посредников рынка банки превратились в равноправных участни-

ков монополистических объединений. В результате устанавливаются новые типы отношений между промышленностью и финансами.



В результате указанных процессов развития рынка происходит формирование новых форм капитала.



Финансовый капитал является экономической основой финансовой олигархии – союза крупнейших монополистов, которые господствуют в экономике, обществе. Методы

господства финансовой олигархии:

- \* личная уния на основе занятия одним и тем же представителем руководящих постов в разных компаниях;
- система участия на основе скупки контрольных пакетов акций;
- трастовые операции по управлению имуществом, вложениям в ценные бумаги и другие.

**Вывоз капитала** свидетельствует о монополизации рынка. Он возник из экспорта товаров и в XX веке стал главной основой мировой экономики. Вывоз товара – реализация части произведенных товаров в стране за границей. Вывоз капитала предполагает организацию производства товаров за границей. В результате происходит расширение сферы капиталистического рынка. Возможности вывоза капитала расширяются по мере становления мирового рынка. Необходимость вывоза капитала вытекает из закономерностей движения монополистического капитала. Господство монополий рождает избыток капитала в стране, который не находит простора для высокоприбыльного приложения внутри страны. Этот капитал экспортируют в другие страны, где норма прибыли выше.

Вывоз капитала существует в различных формах, возникающих на основе разных критериев трактовки его природы:

- Собственность:* частная ↔ государственная.
- Вещественная форма:* предпринимательский ↔ ссудный капитал.
- Направление экспорта:* в развитые страны ↔ в развивающиеся страны.



*Мотивы:* прибыль ↔ политика.

Вывоз капитала – сложное явление. Он имеет много следствий. Вывоз капитала – не просто сотрудничество, а эксплуатация монополиями других стран. Особенно страдают от этого развивающиеся страны, которые попадают в экономическую зависимость от развитых стран. По этой причине в развивающихся странах возникает застой экономического развития, они превращаются в аграрно-сырьевые придатки развитых стран. Иностранные монополии присваивают до половины национального дохода этих стран, растет их задолженность. В результате вывоза капитала возникает иностранный сектор экономики во всех слаборазвитых странах. Развитые страны создают свои «вторые экономики» за пределами национальных территорий, например, «вторая экономика» США почти равна «первой» экономике.

**Экономический раздел мира** состоит в образовании международных монополий, которые в настоящее время представлены транснациональными корпорациями (компании, национальные по капиталу и международные по сфере деятельности) и многонациональными корпорациями (международными и по капиталу, и по сфере производства).

**Территориальный раздел мира** завершился к началу XX века. В результате в мировой экономике возникли метрополии и колонии. У отдельных развитых стран образовались колониальные империи. Между развитыми странами происходила борьба за передел колоний, что породило две мировые войны. Одновременно в этот период происходила борьба народов за освобождение от колониальной зависимости, которая завершилась победой: колониальная система империализма прекратила существование. В то же время наследство колониальной системы сохраняется в развитых и развивающихся странах.

## 1.1.15. ОГОСУДАРСТВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКИ

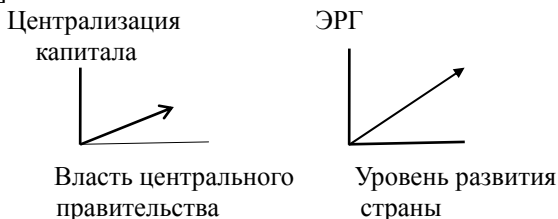
### Экономическая роль государства (ЭРГ), рынок общественных благ

Жизнь общества базируется на трех формах благ: свободных, частных и общественных. С древних времен существовали общественные блага, которые были объектом деятельности государственных структур. На основе роста значения общественных благ возник новый тип рынка. Рынок общественных благ организуется, прежде все-

го, государством, а также и другими общественными организациями, в том числе, разного рода фондами, профсоюзами. В связи с этим необходимо особо остановиться на ЭРГ, тенденции огосударствления экономики, рынке общественных благ, общественных фондах потребления.

Первоначально государственные власти и предприниматели могли не соприкасаться друг с другом – каждый из них был сам по себе. Кардинально положение изменилось во второй половине XX века. В то же время новые экономические отношения возникли не внезапно, а были закономерным этапом исторического развития государства и возрастания его экономической роли.

ЭРГ определилась уже в древности. Ее значение постоянно росло, достигнув максимума в XX веке. Особенно ускорились эти процессы в эпоху капитализма. «... Вместе с централизацией капитала растет власть центрального правительства ...» [79,Т.46,Ч.1, с.5]. Развитие корпораций “в известных сферах ... ведет к установлению монополий и поэтому требует государственного вмешательства” [79,Т.25,Ч.1,с.481-482].



Сущность государства, закономерности и формы его развития рассматривают политология, юриспруденция, история государства и права. Остановимся на экономической роли государства в целом.

В античное время Платон глубоко рассмотрел многие вопросы политики, государственного устройства, его формы. Весьма важно то, что возникновение государства уже тогда рассматривалось как средство для развития потребностей людей. Потребности людей создают государство как условие совместного проживания. Много по этому вопросу написал Аристотель и другие последующие мыслители: в новое время – Гоббс, Локк, Бэкон, а в эпоху возрождения – Макиавелли.

Ф. Энгельс в работе «Происхождение семьи, частной собственности и государства» теоретически показал возрастающую роль государства в общественной жизни, в том числе и в экономике. Д.М. Кейнс признавал необходимым создание централизованного контро-

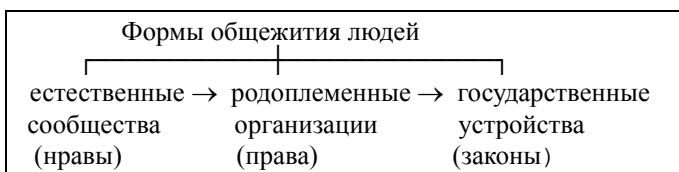
ля в вопросах, которые ранее были предоставлены частной инициативе [см.: 58, с.452].

В настоящее время все говорят о государстве, в том числе о его роли в экономике. В учебных пособиях очень часто анализ ЭРГ сводится к её критике. Тем не менее, практика участия государства в экономической жизни растет, что не отрицает некоторых откатов назад в определенные исторические периоды развития общества.

Доминировать → главенствовать → властвовать  
(биология) (общество) (государство)

Сообщества животных и людей организуются по определенным законам. Совместный образ жизни вообще, стаи, стада присущи многим животным, особенно «общественным» (муравьи, пчелы). Нечто аналогичное было и у предков людей. Сегодня оно состоит в детерминации общественной жизни на основе нравственных принципов, то есть способности многих людей руководствоваться установками совести, сострадания, стыда и т.п. Эта душевность возникает обычно стихийно, подсознательно, инстинктивно. Общественный прогресс пока убивает этот регулятор общественной жизни. На этой основе возникло собственно человеческое устройство – общество, первоначально в форме родоплеменной организации. Такая организация общества базируется на возникающих нравах, морали, праве. По мере общественного прогресса, возникновения обобществления, разделения труда и т.п. появилась частная собственность и государство. Государство – третья ступень развития общежития людей, основанная на законах.

В развитых формах жизни возникают различные регулятивы общения, поведения членов сообществ. Возникая стихийно, эти нормы становятся базой совместной жизни. У людей они стали нравами. Общечеловеческие нормы – совесть, сочувствие, стыд, честь и т.п. Они возникают в сообществах людей стихийно и передаются подсознате-



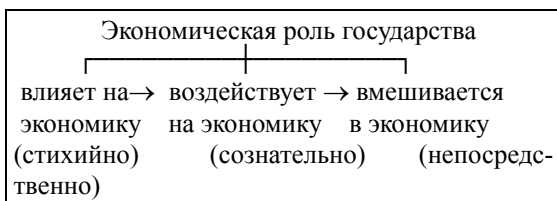
льно. Не все люди перенимают их, и они имеют разное значение в сообществах людей. Обычно теология акцентирует эти регулятивы общественной жизни. Без них общество не может существовать. На их основе возникают различные права людей – обычаи, традиции. Органы местного самоуправления поддерживают их как основу своего су-

ществования. И государственная власть устанавливает некоторые права, которые, фактически, не являются законами (распоряжения, указы). Политической основой современного общества служат законы государства.

Обобществление труда стало основой развития политики – возникновения государственной власти как важнейшего элемента общественного устройства. Особенно ускоряет этот процесс централизация капитала и монополизация экономики. Политическая власть обособлялась в качестве важнейшей силы общественного развития, обратно воздействовавшей на экономические процессы.

←  
ЭКОНОМИКА → ГОСУДАРСТВО

Давно осмыслены основные направления этого воздействия: «Обратное действие государственной власти на экономическое развитие может быть троякого рода. Она может действовать в том же направлении – тогда развитие идет быстрее; она может действовать против экономического развития – тогда она терпит крах через известный промежуток времени; или она может ставить экономическому развитию в определенных направлениях преграды и толкать его в других направлениях. Этот случай сводится, в конце концов, к одному из предыдущих. Однако ясно, что во втором и третьем случаях политическая власть может причинить экономическому развитию величайший вред и может вызвать растрату сил и материала в массовом количестве» [79, Т.37, с.417]. Мировая практика XX века дает богатый исторический материал для иллюстрации экономической роли государства в обществе. За XX век доля государств в объеме мирового производства выросла с 8 до 48%. Вся политическая власть служит, в конечном счете, труду, производству, экономике, но различно.



Государство всегда выполняло много функций в общественном развитии, в том числе и экономические. При этом со временем возрастало значение

экономических функций государства. Огосударствление экономики существует в разных формах, отражающих разные стадии этого процесса.

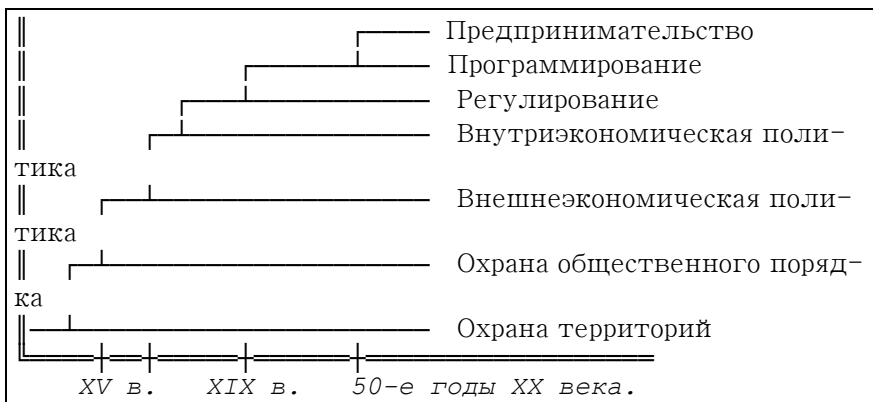


В целом, развитие шло от натуральной к рыночной, а затем капиталистической, монополистической экономике, что закономерно усиливало огосударствление экономики.

Огосударствление экономики принимает различные формы, в том числе государственного предпринимательства, капитализма. Развитие «... шло вперед от капитализма к империализму, от монополии к огосударствлению» [68, Т.31, с.355].



Экономическая роль государства представляет систему различных функций государства в экономике. Главные функции государства в экономике можно представить следующим образом.

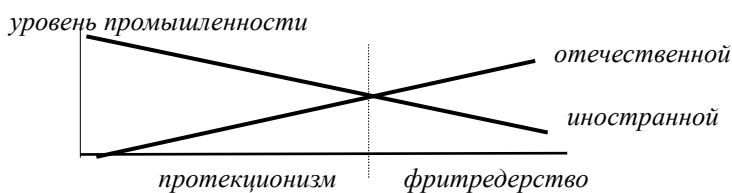


**Охрана территорий** – важнейшего ресурса экономической жизни – является исходной и базовой экономической функцией государства. Природопользование – необходимое условие жизни на земле. «Борьба за жизнь» предполагает отстаивание своей территории живыми существами. Это имеет место в жизни животных, птиц. Этот факт признают практически все биологи [см.: 76, с.133]. «... Все виды живых существ защищают свою территорию. Медведи дерут когти о деревья, давая тем самым знать другим медведям, что они заходят на чужую территорию. Птицы летают вокруг мест своего гнездования и оповещают своим пением, что место занято. Собаки помечают свои

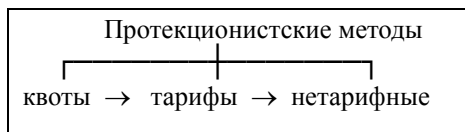
территории мочой, и все другие виды ведут себя точно так же. Только люди отмечают свои территории кровью представителей своего собственного вида» [111, с.48]. Люди вынуждены отстаивать свое право на территорию. Родоплеменная организация общества внесла существенный вклад в выполнение этой функции. Поэтому защита территории возникает до появления государства и оказывается его базовой функцией на всех этапах общественного развития. Сегодня она проявляется многообразно: существование армий, охрана границ и т.д.

**Обеспечение общественного порядка** возникло вместе с государством. Оно является, видимо, первой специфической функцией возникшего государства. На эту функцию указывал Адам Смит, называя государство «ночным сторожем». Особенно важное значение данная функция имеет в условиях отчуждения средств производства от непосредственных производителей и возникновения имущественной дифференциации. Государство обеспечивает стабильность, регламентацию различных аспектов жизни, например, чередование труда и отдыха в течение недели и другие. Для выполнения этой функции государство создает специальный аппарат принуждения (милицию, полицию, тюрьмы и т.п.).

**Активная внешнеэкономическая политика.** Ее можно считать первой функцией буржуазного государства. Власти начинают содействовать представителям своей страны в отношениях с другими странами. Защита отечественных предприятий зависит от уровня развития их технологической базы в сопоставлении с иностранными.



Защита осуществляется двумя методами внешнеэкономической политики: фритредерство («свободная торговля») и протекционизм. Первая предполагает невмешательство государства в деятельность коммерсантов. Фритредерство в качестве государственной политики проводится в том случае, если индустрия государства заведомо сильнее своих конкурентов. Она нигде длительное время не проводилась. Обычно государства проводят политику защиты национальных интересов — протекционизма. «Система свободной торговли тем рациональнее для данной страны, чем законченнее в ней развитие разработки всех и всяких видов промышленности» [85, с.592].



Государство защищает своих предпринимателей от дельцов иных государств различными методами:

\* высокие таможенные по-

шлины;

- \* количественные ограничения импорта, установление квот;
- \* валютные запреты, валютный контроль;
- \* субсидии за экспорт, налоговые льготы и другие;
- \* нетарифные барьеры (из них особо большое значение имеет административная борьба с “демпингом” иностранных государств, что требует специального анализа).



Государства осуществляют также политику экспансии – расширения зоны господства своих капиталистов, завоевывая для них рынки.

Во второй половине XX века началась экономическая интеграция – объединение государств разных стран с целью защиты своих интересов. В связи с этим они организуют бойкот – отказ от купли товаров конкурентов, эмбарго – отказ от экономических отношений с конкурентами, блокаду – изоляцию своих конкурентов с тем, чтобы разрушить их экономику, дезорганизовать ее (не только сами не торгуют, но и препятствуют торговле других стран с конкурентами).

**Активная внутренняя экономическая политика** стала важнейшей функцией государства уже в XVIII веке. Первоначально правительства проводили фискальную политику, что обеспечивало доходами государство. Затем они переходят к активной финансовой, кредитной, налоговой, денежной (монетаристской) политике и т.д. Фискальная политика теперь не ограничивается только обеспечением поступлений доходов в казну, но включает и содействие предпринимателям, капиталистам, коммерсантам, банкирам и т.п. в их деле. В связи с этим государство все более перераспределяет национальное богатство, национальный доход через бюджет. Постоянно растет доля государственного бюджета в процессе распределения и перераспределения национального дохода. В развитых странах государственный бюджет составляет от 25 до 55% национального дохода. Растет значение трансфертных платежей и т.п.

Денежная политика состоит в определении порядка функционирования денежных знаков, ценных бумаг. Фискальная политика выполняет функцию сбора в государственный бюджет финансовых средств и установления порядка их использования. Выделяют также

налоговую политику как элемент фискальной политики. В США таким образом изымают 1/3 доходов американцев. Кредитная политика обеспечивает функционирование кредитных отношений в стране. Каждая из них проводится специальными государственными органами («институтами») посредством системы принципов, мероприятий. Налоговая политика предполагает установление многих платежей государству.

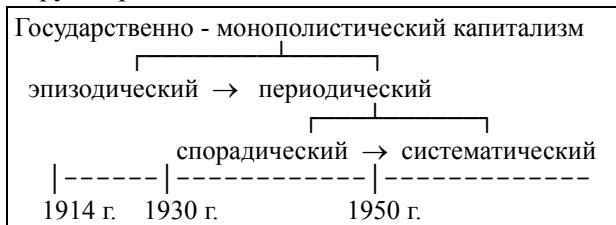
Важным орудием этой политики является установление различного рода нормативов планомерной организованности экономической жизни. Государство устанавливает нормативы налогов, амортизации и т.п. [см. например, 109, с.23].

Названные функции государства традиционны. На их основе в XX веке возник государственно-монополистический капитализм в качестве высшей формы огосударствления экономики. В связи с этим выделяют следующие стадии в развитии капитализма:



Государственно-монополистический капитализм (ГМК) является динамичным, многообразным, сложным, противоречивым явлением. Он закономерно возник на определенном этапе исторического развития и постоянно развивается. Особенно ускоряет его монополизация экономики. Развитие капитализма «ведет к установлению монополии и поэтому требует государственного вмешательства» [79, Т.25, Ч.1, с.481-482]. Для понимания современных проявлений этого процесса необходимо познание всей истории государства, что доступно изложено Ф. Энгельсом в произведении «Происхождение семьи, частной собственности и государства» и в других работах.

Государственно - монополистический капитализм



Специфику огосударствления экономики в XX веке покажем схемой:

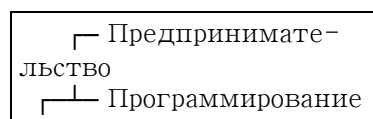
Начальным этапом вмеша-

тельства государства в экономику является домонополистический период развития капитализма. В тот период в отдельных странах эпизо-



дически происходило вовлечение властей в экономическую деятельность. Так, в России государство создавало железнодорожный транспорт в XIX веке. Особенно возросло такое значение власти во время Первой мировой войны. Тогда государства активно вмешивались в воспроизводственные процессы, размещали военные заказы, перераспределяли дефицитное сырье, контролировали цены, заработную плату, запрещали забастовки и проводили другие мероприятия экономической политики. И все это происходило в связи с тем, что обстоятельства заставляли правительства вмешиваться в экономику. Новая ступень связана с Великой депрессией после 1929 г. Возникает кейнсианство как новая идеология развития экономики, ориентирующаяся на постоянное вмешательство государства в экономику. Депрессия показала неспособность автоматического саморегулирования капиталистического рынка. На основе трудов Кейнса президент США Рузвельт проводил соответствующую политику развития страны. В послевоенный период эта функция государства стала нормой во всех странах мира, возникла империалистическая интеграция стран для совместного спасения капитализма.

Обострение противоречий рынка, обнаружившихся к концу XX века, несоответствие рынка (в западной науке их называют «фиаско рынка») социальным потребностям современного общества поро-



дили современные формы ЭРГ. В целом, основные формы вмешательства государства в экономику представлены схемой.

**Государственное регулирование экономики** представляет идеологию, политику и практические меры правительств всех стран мира. Его основой является научное предвидение тенденций развития экономики и воздействие на неё обособленными косвенными методами:

РЕГУЛИРОВАНИЕ = ПРОГНОЗЫ + ОТДЕЛЬНЫЕ КОСВЕННЫЕ МЕТОДЫ

Разрабатывая прогнозы развития страны, государственные органы предвидят будущие процессы и с помощью различных экономических методов воздействуют на них для достижения поставленных целей. Снижение налогов на прибыль, дифференциация налоговых ставок по стране, ускоренная амортизация основного капитала, государственные закупки товаров (для армии и органов управления), регулирование условий труда и заработной платы, денежно-кредитная политика и т.п. – содержание методов воздействия государства на рыночную экономику.

**Государственное программирование экономики** представляет собой более развитую практику воздействия властей на рыночную конъюнктуру. Эта политика широко распространена в развивающихся и развитых странах. Ее нет в США. Для ее проведения составляют программы (планы) национального развития. Проведение последних в жизнь предполагает использование системы методов воздействия государства на экономику.

ПРОГРАММИРОВАНИЕ = ПРОГРАММЫ + СИСТЕМА МЕТОДОВ

Государственное программирование экономики называют также «индикативным планированием». Для проведения этой политики создают специальные государственные органы.

**Государственное предпринимательство.** Государство было в какой-то мере предпринимателем и ранее. В древнем мире, в средневековье во многих развитых тогда странах государство участвовало в той или иной мере в организации производства. Особенно существенно это было в восточных странах (и XIX века об азиатском способе производства), в том числе в России. Казенные мануфактуры, фабрики действовали часто в сфере производства вооружений.

Государственное предпринимательство представляет новый способ вмешательства властей в капиталистический рынок: государство начинает заниматься предпринимательством. На этой основе возник государственный сектор экономики или государственный капитализм. Исходным для этого является возникновение соответствующей инфраструктуры – специальных организаций, методов воздействия и т.п.

Государственная собственность возникает различными методами:

- национализация частной собственности принудительно или добровольно;
- скупка акций частных предприятий как способ их кредитования, спасения от банкротства (санация);
- строительство новых предприятий за счет госбюджета. Государство строит новые предприятия – капиталоемкие, малорентабельные, обычно в сфере инфраструктуры: энергетика, транспорт, связь, научно-исследовательские предприятия. Доля государственных капитальных вложений по странам колеблется в пределах 16 - 46% (1970 г.).

Государства становятся крупными собственниками. В 80-е годы XX века государству принадлежали: 10% основных фондов США; 20-30% – Германии, Канады, Японии; 30-45% – Великобритании, Франции. На этой основе растет доля государственного сектора экономики. В США она составляет 1-2%, в Великобритании, Франции,

Германии – 10-15%, Италии, Австрии – 20-25%. Приходится учитывать разногласия статистических данных по этим вопросам. Например, Д.Н. Хайман пишет о том, что в США на долю правительства приходится от 30 до 50% всей экономической деятельности [см.: 150].

В государственном секторе США занято примерно 20% наемных работников. 20% всех товаров и услуг США покупает государство для обеспечения потребления общественных благ. В США 90% детей посещают государственные школы, 40% затрат на медицинское обслуживание оплачивают из бюджета, 10% населения получает питание или субсидии на питание от государства.

Если рассматривать отдельные сектора экономики, то доля государственного сектора колеблется существенно по странам от 0 до 100%. В США 20% выработки электроэнергии происходит на государственных предприятиях, на долю государственного сектора приходится 12% общего объема производства. Многие предприятия инфраструктуры принадлежат государству в большинстве стран мира. Эта статистика динамична в силу процессов национализации и денационализации, а поэтому ее специально следует рассматривать на основе последних статистических данных. Несомненно, что происходит постоянный рост государственного капитализма, несмотря на процессы денационализации, приватизации. Например, в США доля государственного рынка в национальном доходе постоянно растет.

Развитие государственного предпринимательства ведет к образованию государственного сектора экономики и превращению ее в единство различных укладов – смешанную экономику. Происходит постоянный рост доли государственных расходов в общем объеме ВВП развитых стран. В 1960-е годы средняя доля таких расходов по всей группе наиболее развитых западных стран составляла около 28%, а в начале 80-х она уже приближается к 43%. За XX век доля государственных средств в объеме мирового производства выросла с 8 до 48%.

В настоящее время во всех странах экономика является смешанной. Различается она по структуре значимости тех или иных укладов в определенный момент времени.

Возникновение ГМК, смешанной экономики во всех странах мира свидетельствует о многих явлениях. Капитализм ищет резервы своего спасения за счет вмешательства государства в экономику. Финансисты все более используют государство для достижения своих целей. В результате происходит дальнейший скачок в обобществле-

нии экономики, растет планомерное сотрудничество, обостряются противоречия.

«... Государственно–монополистический капитализм при действительно революционно-демократическом государстве неминуемо, неизбежно означает шаг к социализму. ... Ибо социализм есть не что иное, как ближайший шаг вперед от государственно - капиталистической монополии. ... Государственно - монополистический капитализм есть полнейшая материальная подготовка социализма ...» [68, Т.43, с.213].

	<u>Доля государственных расходов в ВВП, %</u>			
	<u>1960</u>	<u>1980</u>	<u>1990</u>	<u>1996</u>
Австрия	35.7	48.1	48.6	51.7
Бельгия	30.3	58.6	54.8	54.3
Великобритания	32.2	43.0	39.9	41.9
Германия	32.4	47.9	45.1	49.0
Испания	18.8	32.2	42.0	43.3
Канада	28.6	38.8	46.0	44.7
США	27.0	31.8	33.3	33.3
Франция	34.6	46.1	49.8	54.5

Решение проблем экономического прогресса капитализма возможно только посредством социализации экономики. ГМК ускоряет ее, породив в XX веке новую форму рынка – микромаркет. В то же время не всякое вмешательство государства в экономику рационально, эффективно. Как и в любых формах сознательной деятельности, существуют ошибки, которые затем жизнь исправляет. В связи с ростом огосударствления все большее значение приобретают и процессы приватизации, денационализации, разгосударствления экономики.

### **НАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ↔ ПРИВАТИЗАЦИЯ**

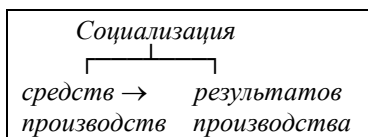
Приватизация не ослабляет экономическую роль государства, а только корректирует ее с достигнутым уровнем обобществления экономики. Сдерживая огосударствление экономики, она помогает исключать нерациональные формы этого процесса.

Проблемой третьего тысячелетия можно считать подрыв глобализацией ЭРГ слаборазвитых стран.

## **1.1.16. СОЦИАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ, РЫНКА**

Термин «социализация» используют для названия двух процессов:

- а) очеловечивания людей, воспитания личностей [см.90];
- б) становления нового типа экономики.



Категорию «социализация экономики» активно использовали в начале XX века. О ней писали в 1903 году Каутский, И.И. Мечников см.: 87, с. 201]. Историю этого понятия

показал В. Чернов (1873 -1952 гг.) в работе «Конструктивный социализм» (глава XII. Что такое социализация?) [см.: 154]. Ее сутью можно считать некоторое преодоление отчуждения, как главного следствия развития рынка. Ее содержанием можно считать законо-

мерный процесс самоотрицания буржуазной экономики [см.: 79,Т.46,Ч.П,с.224]. Ее называли «шагами к социализму» [см.: 68,Т.34,с.113] или «мирной эволюцией капитализма к новому строю» [см.: 68,Т.44,с.407]. «... Капиталистический способ производства уничтожает частную собственность и частный труд, хотя уничтожает в противоречивых формах» [см.: 79,Т.25, Ч.1, с. 292].

Содержание социализации видят в разных процессах: отрицание прибыли как главного мотива деятельности; развитие человека как личности, его качеств и условий жизни; рост новых явлений и тенденций в развитии общества, отрицающих капитализм.

Тенденция к социализации средств производства была основой гипотезы о социалистическом обществе: «Если справедлива та мысль, что настоящее беременно будущим, то научное изучение настоящего должно дать нам возможность предвидеть некоторые явления – в интересующем нас случае: социализацию средств производства – будущего не на основании каких-нибудь таинственных пророчеств или каких-нибудь произвольных и отвлеченных рассуждений, а именно, на основании «опыта», на основании знаний, накопленных наукой» [106,Т.3,с.33].

Процессы реальной социализации в XX веке отгеснили из общественного сознания эту категорию. В конце XX века она вновь «всплыла» в общественном сознании. О ней писали многие исследователи. Ею называют «универсальную общемировую тенденцию» (или закон), которая все более определяет всеобщий мировой порядок.

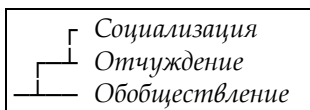
Д.М. Кейнс ориентировался на социализацию экономической жизни, в том числе инвестиций, которые воспринимались им как путь к государственному социализму [58,с.453-454]. При этом он предполагал постепенный переход: «Кроме того, необходимые меры социализации можно вводить постепенно, не ломая установившихся традиций общества». Много внимания уделил ей Й. Шумпетер. Он называл ее «объективной исторической тенденцией движения к социализму» [160. с.401].

Социализация результатов производства – основа идеологии социально ориентированного рынка, которую проводят ряд развитых государств Западной Европы.

Исследователи все чаще обращаются к процессам социализации, показывая их значение в экономическом развитии. Многие из них признают социализацию общекультурной, исторической тенденцией,

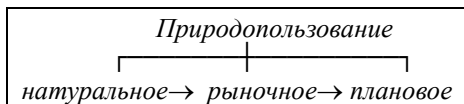
закономерностью общественного развития. В то же время пока нет специальных исследований этой тенденции экономического строя.

Историческое развитие рыночной экономики, как было сказано ранее, состоит во взаимодействии трех главных ее тенденций: обобществления, отчуждения и социализации.



**ОБОБЩЕСТВЛЕНИЕ** – исторически

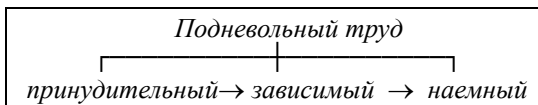
первая и фундаментальная тенденция, закон развития природопользования обществом. “Обобществление труда капиталистическим производством состоит совсем не в том, что люди работают в одном помещении (это только частичка процесса), а в том, что концентрация капиталов сопровождается специализацией общественного труда, уменьшением числа капиталистов в каждой отрасли промышленности и увеличением числа особых отраслей промышленности; в том, что многие раздробленные процессы производства сливаются в



один общественный процесс производства” [68, Т.1, с.177]. Оно состоит в объединении, укрупнении, интеграции эле-

ментов экономики в качестве единого целого, созданного обществом для выживания. На современном этапе обобществление ведет к созданию плановой экономики. Обобществление породило рынок, который стал ускорителем обобществления посредством отчуждения.

**ОТЧУЖДЕНИЕ** – закономерный результат прогресса обобществления. Оно состоит в обособлении (отделении) работников от средств производства, продуктов труда, управления производством, в возникновении на этой



основе различных форм имущественного неравенства и эксплуатации человека человеком с помощью подневольного труда (отчуждение рабочей силы).

В современном обществе сосуществуют принудительный труд, зависимый труд феодальных крестьян и арендаторов, наемный труд, идущий с древности и давно ставший главной формой труда. Пролетаризация населения достигает 90% рабочей силы развитых стран. Наемные работники все более превращаются в исполнителей чужой воли в процессе общественного производства. На этой основе обостряется основное противоречие между производителями и всеми представителями угнетателей, между общественным характером про-

изводства и частной формой присвоения его результатов. Отчуждение все более становится главным препятствием на пути общественного прогресса, обобществления труда, в развитии экономики. На этой основе уже давно возникает его противоположность, которая все более набирает силу:

ОТЧУЖДЕНИЕ ↔ СОЦИАЛИЗАЦИЯ.

СОЦИАЛИЗАЦИЯ – последняя по времени возникновения историческая тенденция развития рыночной экономики. Она представляет обратный по сравнению с отчуждением процесс развития экономики, состоит в преодолении некоторых черт отчуждения, эксплуатации труда, ведет к возникновению освобожденного от эксплуатации труда. Она возникла на основе сохраняющихся с древности экономических явлений и широко распространилась в XX в.

Исследователи выделяют формальные и реальные процессы социализации. Социализация трактуется в качестве «упразднения капиталистического способа производства в пределах самого капиталистического способа производства» [79,Т.25,Ч.1,с.482]. «Отрицание капиталистического производства производится им самим с необходимостью естественного процесса» [79,Т.20,с.137]. Социализация представляет собой проявление конвергенции разных социально-экономических формаций, интеграционные процессы в современной мировой экономике.

Содержание социализации экономики охватывает многие процессы, из которых обычно отмечают следующие:

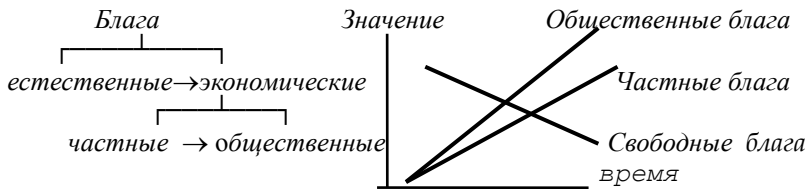
- \* выравнивание доходов, исключение крайностей;
- \* привлечение работников к управлению их трудом, социальное партнерство;
- \* изменение отношения к собственности;
- \* преодоление наёмного характера труда;
- \* развитие социальной защищенности работников (не каждый сам по себе, а один за всех и все за одного);
- \* рост многообразия форм собственности, сокращение удельного веса

частной и капиталистической собственности;

- рост доли госбюджета в распределении ВВП.

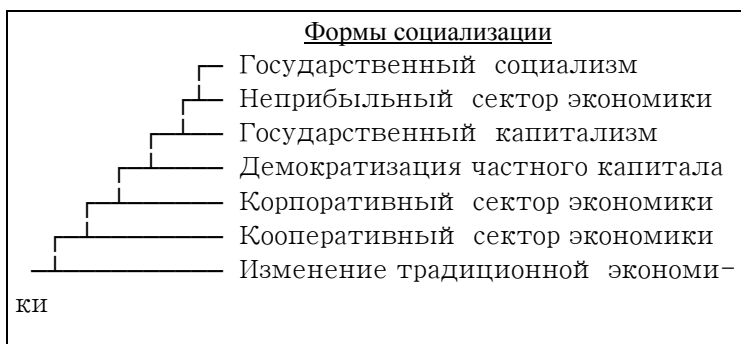
Процессы социализации следует признать фундаментальным законом экономики. Пока нет возможности системной (теоретической) их трактовки. В то же время все главные исторические тенденции развития современного общества указывают на процессы социализации. Например, растет доля таких благ, которые потребляются совместно обществом, и снижается значение естественных (свободных) благ.





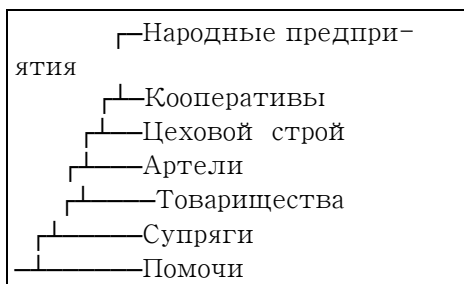
Свободные блага сокращаются. Основной формой благ оказываются частные товары. В то же время растет доля общественных благ, которые могут потребляться только совместно. В современных зарубежных учебниках о них сказано многое. В США 10% продукции является некоммерческой. Фактически это уже в той или иной мере непосредственно-общественное производство. Когда образование, наука, здравоохранение и другие сферы экономики обеспечивают государственные учреждения, то имеет место новое КАЧЕСТВО в экономическом развитии. Достигнутый уровень огосударствления экономики США легче всего оценить с точки зрения его критики с целью приватизации. Конечно, конкретно-экономический анализ социализации, например в США, предполагает изучение многих ее форм, в т.ч. социальную ориентацию экономики, деятельность госсектора, функцию некоммерческого сектора экономики, роль коммун в жизни страны и т.п. Общая же оценка социализации США банальна для тех, кто имеет возможность о ней судить адекватно: «Чем крупнее компания США, тем больше в ней социализма».

Общеизвестны оценки монополий с этой точки зрения. «Монополия, вырастающая из капитализма, есть уже умирание капитализма, начало перехода его в социализм» [68,Т.30,с.165]. Особенно отмечалась роль банков: банки – «это уже девять десятых социалистического аппарата. Это ... нечто вроде скелета социалистического общества» [68,Т.34,с.307]. «... Кредитная система послужит мощным рычагом во время перехода от капиталистического способа производства к способу производства ассоциированного труда ...» [79,Т.25,Ч.2,с.157].



**Сектор традиционной экономики.** Сохраняющаяся с древности традиционная экономика имеет в целом коммунальный (общинный) характер. Она основана на традиционных отношениях альтруизма, самообеспечения, широко распространена в современном мире и охватывает 60% населения земли, прежде всего в развивающихся странах. Экономической основой жизни таких людей является самозанятость, в том числе ремесленничество. При определенных условиях она может принять новое значение. Такая возможность вытекает не из нее самой по себе, а в результате ее симбиоза с современными укладами экономики. Конкретность трактовки этого вопроса требует обособленной оценки процессов в различных сегментах современного сектора экономики. Особенно следует рассмотреть значение предпринимательства, в том числе индивидуальной трудовой деятельности или простого товарного производства. Скажем, в США имеется 10 млн. индивидуальных предприятий. Его сохранение в будущем не вызывает сомнений, а поэтому этот факт надо учесть и с точки зрения социализации.

**Кооперативный сектор экономики.** С древних времен существовали многие формы сотрудничества непосредственных производителей. Можно назвать следующие основные формы сотрудничества (содружества):



**ПОМОЧИ** – древняя форма взаимопомощи людей, проживающих в определенном месте (помощь {единовременная} → помочи {систематические}). Эта помощь оказывается необходимой в связи с проведением крупных

работ, которые нельзя быстро сделать одному человеку. В результате обращаются с просьбой ко всем желающим. Выбирают определенное время и готовятся к этим работам: запасают материалы, инструменты и т.п. В назначенное время, часто по выходным дням, приходят желающие, выполняют работу за угощение. При этом участие в помочи ведет к тому, что и данному человеку таким образом помогут при необходимости. В таком случае имеет место свободный труд свободных людей, объединенных для выполнения определенной работы. И это выгодно, прежде всего, тому, кому помогают. Но в то же время это выгодно и тем, кто участвует в помочах. И выгода последних не сводится только к угощению, а к долгу других также помогать и данному человеку при возникновении у него потребности в привлечении других людей к помощи. Это отсроченная часть выгоды участников помочей. Помочи существуют у всех народов. Они также импортированы и в США. «В Америке иногда соседствующие фермеры приходят помочь какой-нибудь молодежной паре построить свой первый амбар. Эта кампания носит название «поможем с амбаром» и сочетается в себе и развлекательное мероприятие, и коллективную работу» [111,с.29]. Название символично и не отражает всех работ, которые выполняют на основе принципа помочей.

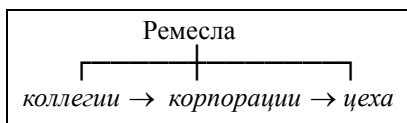
СУПРЯГИ – более развитая форма совместного труда. В таком случае люди объединяют не только свои усилия, но и свои орудия производства для совместного систематического выполнения определенных работ друг другу. Например, фермеры совместно пахут землю друг другу. В таком случае имеют место непосредственные взаимные выгоды. В то же время такое сотрудничество имеет, скорее, разовый характер: в прошлом году сотрудничали одни люди, а теперь другие. Разновидностью можно считать также и «складчину», когда объединяются многие крестьяне для совместного использования техники.

ТОВАРИЩЕСТВА (партнерства) – организационно оформленное сотрудничество свободных людей на постоянной основе. Их разновидностью можно считать товарищества по совместной обработке земли (ТОЗы) в 1920-е годы в СССР. Это уже была определенная формальная организация, которая обеспечивала справедливость сотрудничества.

АРТЕЛИ – более развитая форма сотрудничества. В артелях люди объединялись для совместных работ на третьих лиц (то есть не в порядке взаимопомощи). Профессионалы определенного труда объединялись для совместного найма с целью проведения тех или иных

работ. Артели многообразны: строительные, промысловые и другие.

**ЦЕХОВОЙ СТРОЙ** – сотрудничество всех ремесленников определенного рынка на основе создания союзов, объединений. Его зачатки возникли в древнем мире и приобрели значение в средневековье. Коллегии ремесленников известны по документам со второго века новой эры [см.: 119]. Затем их стали называть корпорациями, а с XI века – цехами.



цеховые. Коллегии ремесленников известны по документам со второго века новой эры [см.: 119]. Затем их стали называть корпорациями, а с XI века – цехами.

го века новой эры [см.: 119]. Затем их стали называть корпорациями, а с XI века – цехами.

В классическом виде цеховой строй существовал в средневековье в Западной Европе. В таком случае организуется система профессиональных групп людей (цехов). Между ними устанавливаются согласованные отношения сотрудничества, в которых возникают отношения найма. Такой тип экономических отношений – основа возникновения современной промышленности. В то же время их пережитки сохранились в чистом виде вне индустриальных секторов экономики. Их формой, чаще всего, оказываются кооперативы. В Европе наиболее сильны кооперативы в Италии, Швеции, Австрии, Испании, Португалии, в основном в сельском хозяйстве, строительстве, частично в мелкой промышленности и снабженческой деятельности.

**КООПЕРАТИВЫ** возникли на основе цехового строя, как сохранение последнего в чистом виде в новое время. На определенном этапе было преодолено вырождение организации сотрудничества непосредственных производителей в форме кооперативов. Особенно широко они распространились после 1844 г. В кооперативах работники сами трудятся и хозяйствуют, ведут коммерческую деятельность. Их сотрудничество, производство ориентировано на благосостояние своих членов, предполагает их равенство, демократизм, участие в управлении делами и т.п. Они получают доход по своему труду. Их значение характеризуется двойственностью. С одной стороны «Несомненно, что кооперация в обстановке капиталистического государства является коллективным капиталистическим учреждением» [68, т.45, с.374]. Одновременно «артельно-кооперативный способ борьбы со злом капитализма, – писал Д. Менделеев, – ... считаю наиболее обещающим в будущем ...».

В XX веке кооперативное предпринимательство непосредственных производителей стало важным фактором рынка. В мире существует порядка 600 млн. кооператоров. Из них 500 млн. человек объединены в международный кооперативный альянс, в состав которого входит 170 национальных союзов из более чем 70 государств. Кооперативное движение существует во всех странах мира [см.: 77].

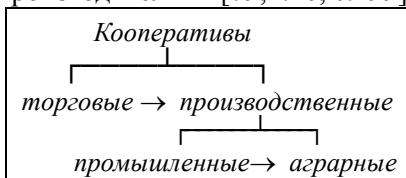
Австрия	- 33%
Болгария	- 34%
Венгрия	- 40%
Россия	- 20%
США	- 21%

Среди экономически активного населения многих стран значителен процент членов кооперативных обществ, что можно видеть из данных по некоторым странам. В сельском хозяйстве США действуют свыше 5000 кооперативов – бытовых, снабженческих, смешанных. Через эти объединения реализуется 25% производимой фермерами сельскохозяйственной продукции.

Существуют международные ассоциации кооператоров, союзы кооперативных форм предпринимательства. Они многообразны и близки по своим социально-экономическим признакам к таким формам хозяйствования, как партнерства, товарищества, коллективные хозяйства. Их, порой, трудно разграничить. Для кооперативов характерно то, что все их члены участвуют непосредственно в труде. При этом число членов, как правило, ограничено несколькими работниками, и продукт труда делится по труду. Это мелкие и мельчайшие предприятия рынка.

На основе широкого распространения кооперативного движения возникла концепция кооперативного социализма. «Кооперативные фабрики самих рабочих являются, в пределах старой формы, первой брешью в этой форме ...» [79, Т.25, Ч.1, с.483]. Кооперативы стали считать промежуточным звеном, переходной формой между капитализмом и социализмом. Многие авторитеты рабочего движения XIX века отстаивали кооперативный путь к социализму. В соответствии с ним не нужно внедрять в рабочее движение идеологию, развивать политическую активность работников, не нужно демократизировать общество, а достаточно обеспечить прогресс кооперативного сектора экономики, который постепенно вытеснит остальные формы предпринимательства. «... Мы считаем, что кооперативное движение является одной из сил, преобразующих современное общество, основанное на классовом антагонизме. Большая заслуга этого движения заключается в том, что оно на деле показывает возможность замены современной деспотической и порождающей пауперизм системы ПОДЧИНЕНИЯ ТРУДА капиталу – республиканской и благотворной

системой ассоциации свободных и равных производителей. ... Для того чтобы превратить общественное производство в единую, обширную и гармоническую систему свободного кооперированного труда, необходимы ОБЩИЕ СОЦИАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ, ИЗМЕНЕНИЯ ОСНОВ ОБЩЕСТВЕННОГО СТРОЯ, которые могут быть достигнуты только путем перехода организованных сил общества, то есть государственной власти, от капиталистов и землевладельцев к самим производителям» [79, Т.16, с.199].



#### НАРОДНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ.

В XX веке распространились народные предприятия. Они возникают на предприятиях среднего размера посредством их выкупа самими работниками для совместного хозяйствования. Например, в США в начале 80-х принята Программа ЭСОП, предусматривающая предоставить привилегии тем работникам, которые решили перейти к форме коллективной собственности фирмы, нанявшей их. С тех пор этот сектор экономики бурно развивается. В 90-е годы более 10 тыс. предприятий частично или полностью принадлежат 11 млн. работников, занятых на этих предприятиях.

**Корпоративный сектор экономики** во многом подобен кооперативам, но, тем не менее, существенно от него отличается. Он представляет собой крупное современное производство. Акционерные предприятия существовали уже в XVII веке, что отмечал Дж. Локк. В XX веке они стали основной формой ассоциированного, совместного хозяйствования, предпринимательства. В корпорациях результат труда обычно делится по основным факторам производства. В них строго установлена частная собственность на имущество, вносимое в совместное производство, что оформляется посредством выпуска акций. Акции могут продаваться или только тем, кто занят на данном предприятии, или свободно на рынке ценных бумаг. На акции выплачивают дивиденды в зависимости от прибыльности предприятия.

Закрытые акционерные предприятия (компании) распределяют акции между строго определенными лицами. Акции открытых предприятий свободно покупаются на рынке ценных бумаг, в том числе на фондовых биржах. Акции продаются по ценам, которые определяются на основе капитализации получаемой на их основе прибыли – дивиденда. Ежегодно прибыль корпораций распределяется между акци-

онерами на основе акций в форме дивидендов. В зависимости от прибыльности корпораций дивидендов может не быть или они могут быть низкими или высокими. Соответственно изменяется и цена акций. Банкротство корпораций может вести к потере вложенного в акции капитала или только частичному возмещению его величины акционерам.

Акционеры имеют право участвовать в управлении корпорациями: на ежегодных собраниях акционеров обсуждают тактику и стратегию развития корпорации, выбирают правление корпорации и т.д. Голосование происходит по принципу: одна акция – один голос. Тот акционер, у которого больше акций, имеет больший вес при голосовании. На акционерном предприятии большое значение имеет контрольный пакет акций. Формально он должен составлять 51%, но может опускаться и до 15%. Акционер, имеющий контрольный пакет акций, определяет политику корпорации. У «Дженерал моторз» один миллион акционеров и никто не имеет более одного процента акций.

Значение корпоративного сектора экономики в развитых странах можно видеть из следующих данных: в США 3 млн. корпораций из 16 млн. предприятий. Они обеспечивают 90% ВВП страны.

Оценка акционерного предпринимательства подобна оценке кооперативов: возникают публичные предприятия в противоположность частным индивидуальным предприятиям. Тем самым отрицается прежний частный уклад, упраздняется капитал как частная собственность в рамках самого капиталистического уклада. «Это – упразднение капитала как частной собственности в рамках самого капиталистического способа производства» [79,Т.25, Ч.1, с. 479]. «Это упразднение капиталистического способа производства в пределах самого капиталистического способа производства» [там же, с.481]. «Это – результат высшего развития капиталистического производства, необходимый переходный пункт к обратному превращению капитала в собственность производителей, но уже не в частную собственность разьединенных производителей, а в собственность ассоциированных производителей, в непосредственно-общественное производство» [79,Т.25,Ч.1,с.480].

«Капиталистические акционерные предприятия, как и кооперативные фабрики, следует рассматривать как переходные формы от капиталистического способа производства к ассоциированному...» [там же, с.484]. Во многих исследованиях акционерные предприятия называют коллективно-частными.

Успех кооперативной и корпоративной форм социализации во многом зависит от проведения адекватной экономической политики правительства, которая способствует их развитию. В частности, это предполагает:

\* именные акции, при передаче которых по наследству должен взиматься прогрессивный налог на наследство; тем самым уменьшается степень имущественного неравенства населения, дающая возможность социальной «миграции» – представителям бедных слоев населения получать образование и развивать свой творческий потенциал в интересах общества;

\* формирование единого счета в банке, на который поступают только законные доходы после адекватного налогообложения. Тем самым сокращается возможность теневой экономики и снижение ее негативного значения;

\* чековую форму денежного обращения в стране, то есть покупку всего того, что дороже определенной цены, через сберегательные банки и, тем самым, минимизацию незаконных доходов теневой экономики.

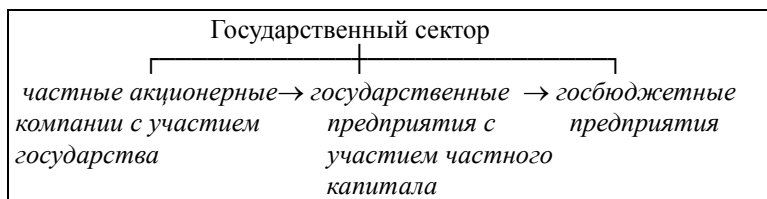
В развитых странах проводится политика по расширению числа акционеров. Акции продают работникам предприятий или выдают их в счет поощрения. Вводят специальные «народные акции» для расширения числа акционеров. В связи с этим растет доля населения, которая имеет акции. В то же время 3/4 населения развитых стран обычно не имеет акций. Одновременно акции оказываются источником преимущественного дохода для мизерной доли населения (в США – 0,5% семей).

**Демократизация частного капитала** представляет процессы модификации отношений на частных предприятиях. Первоначально частное предпринимательство было «диким», факты чего сохраняются по настоящее время. В то же время на смену деспотизму капиталистов приходит патернализм в их отношениях с наемными работниками. Причиной демократизации капиталистических отношений были многообразные процессы общественного прогресса, начиная с распространения грамотности, повышения эрудиции, развития интеллекта народа. Преодоление невежества было причиной осознания народом своих собственных интересов и необходимости сотрудничества при их обеспечении. Классовая борьба учит трудящихся не только тому, как надо воевать, но и как сотрудничать. Аналогично обучаются и предприниматели. И эти процессы – не только результат внутренних процессов развития рыночной экономики, но и следствие борьбы трудящихся за свои права, успехов социализации в остальных секторах экономики и во всем мире.



Модификация частного капитализма идет по разным направлениям. Возникает патернализм – особые отношения предпринимателей с наемными работниками, вводятся оплачиваемые для них отпуска, страхование и пособия по безработице, элементы бесплатного просвещения и здравоохранения. Происходит сокращение рабочего времени, выплата пенсий, растет значение стипендий для подготовки квалифицированных специалистов, возрастает значение пожизненного найма, гарантирующего благосостояние людей. Начавшаяся модификация отношений на частных предприятиях была ускорена воздействием роста государственного капитализма и социализма в XX веке.

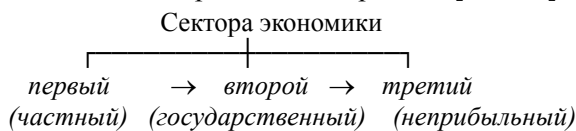
**Государственный (общественный, публичный) сектор экономики.** Государственный капитализм представляет собой высшую форму социализации предприятий. Содержание этих процессов рассмотрено кратко в предшествующем разделе, а поэтому ограничимся некоторыми замечаниями. Государственный сектор экономики – это государственный капитализм. Представители государства ведут предпринимательскую деятельность на профессиональной основе в качестве менеджеров. Тем самым обосновывается возможность обходиться без капиталистов. В настоящее время госкапитализм распространен во всех странах мира. В его развитии имеют место не только стадии расширения, но и противоположные по движению стадии сокращения: денационализация, разгосударствление, приватизация. Это закономерный характер развития всех явлений. В то же время все это не отрицает той общей закономерности, которая проявлялась в течение многих веков – возрастание значения и удельного веса государственного сектора экономики. Несомненно, что эта закономерность сохранится и в будущем. Государственный капитализм – более развитая форма предпринимательства, более рациональная и эффективная. Степень развития «государственной» природы предприятий может быть различной.



Государственный сектор экономики становится ведущей силой, определяющей ее развитие. Так, например, каждый пятый наемный работник США занят в государственном секторе, и 20% всех товаров

и услуг США покупает государство для обеспечения потребления общественных благ. Государственный сектор одновременно обеспечивает большую социальную справедливость, больший демократизм. В США его оценивают на уровне 12% производства товаров и услуг, в Ираке – 65%.

**Неприбыльный сектор экономики** приобрел существенное значение в развитых странах. Неприбыльные или некоммерческие организации и учреждения возникли в средние века на почве религиозной благотворительности. В настоящее время они имеют большее значение. Этот сектор называют третьим [см.: 36].



Неприбыльные предприятия характеризуются тем, что:

- при их создании не ставится целью получение прибыли;
- сфера их деятельности определяется законом;
- получаемая ими прибыль, доход не распределяются между лицами предприятия или лицами, причастными к ним.

Они преследуют благотворительные, просветительные и т.п. цели. Государство освобождает их от уплаты налогов. Эти предприятия обеспечивают удовлетворение тех потребностей, которые не могут быть обеспечены первым и вторым секторами экономики. Размеры этих предприятий существенно колеблются, начиная от семейных и кончая международными, например «Красный крест».

Значение этого сектора, например в США, характеризуется следующими данными: 1.4% организаций и учреждений, текущие расходы 400 млрд. долларов, численность занятых в них наемных работников 10 млн. человек, а волонтеров 6 млн.; созданный в этом секторе национальный доход составляет 300 млрд. долларов, доля сектора в общей численности занятых составляет 11%.

В целом, значение социализации экономики не пропорционально доле государственного сектора, а может быть больше. Например, в руках Шведского правительства находится не более 5% основных производственных фондов, но оно перераспределяет 80% национального дохода, причем, 40% национального дохода направляет на социальные цели.

**Государственный социализм** – форма социализации, начавшаяся в XX веке. Исходным его возникновением были казенные предприятия при феодализме, государственный капитализм, который практи-

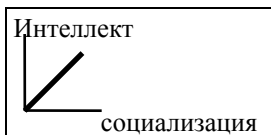
чески существовал во всех развитых странах в той или иной мере. Развитие государственного капитализма ведет на определенном этапе к его перерождению в государственный социализм. «... Мы поднимаемся по линии государственного капитализма. А это – линия, ведущая нас вперед, к социализму и коммунизму» [68,Т.45,с.263]. «... Через государственный капитализм к социализму, иначе вы не подойдете к коммунизму» [68,Т.44,с.151]. «Социализм есть не что иное, как государственно-капиталистическая монополия, **обращенная на пользу всего народа** и постольку переставшая быть капиталистической монополией» [68,Т.34, с.192]. "Социализм теперь смотрит на нас через все окна современного капитализма, вырастает из каждой крупной меры, проводимой буржуазией" [там же, с.193].

Эволюционная (стихийная) социализация капитализма ускоряется революционными его преобразованиями в отдельных странах. Этот процесс стал главным с XX века. В результате на рубеже второго и третьего тысячелетия выделяют следующие модели социализации капиталистически развитых стран:

1. американская либеральная модель. Государство выполняет те функции, с которыми не справляется рынок. Помощь направлена выборочно на наиболее бедные слои общества с жесткой проверкой нуждаемости. Объем бюджетного распределения небольшой;
2. германская модель социального рыночного хозяйства исходит из права государства вмешиваться там, где неофициальные организации не проявляют активности;
3. шведская “социалистическая” модель исходит из универсальной социальной политики государства, адресованной всему населению. Большой объем бюджетного перераспределения на социальные нужды.

	1990-е годы, %	
	Налоговые изъятия от ВВП	Расходы государства на социальные нужды
США	33	21
Германия	48	30
Швеция	60	34
Россия	32	16

Революционная социализация отсталых стран ускоряет эволюционную социализацию развитых капиталистических стран.

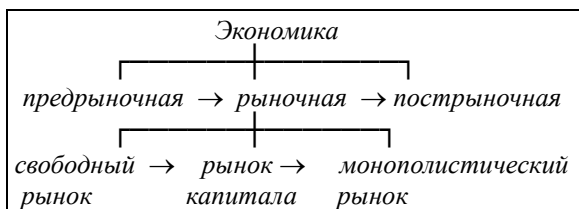


Главная проблема социализации состоит в соответствии ее уровня степени овладения народом интеллектом.

Теория социализация еще должна быть написана. Ее основой должны стать все мысли прошлых исследователей. Основой подхода к ней могут быть концепции «постэкономического» (точнее пострыночного) общества, в которых имеет место примат духовных интересов над материальными. Общеизвестно то, что земля «не выдержит» антропогенной нагрузки при поднятии уровня жизни всех народов мира до уровня жизни развитых стран. Неприемлема и высказываемая в этой связи идея «золотого миллиарда». В то же время опыт реального социализма показывает возможность ограничения интересов людей нормальными условиями, исключения роскоши и т.п. или, как писал Лукреций, «довольствуясь малым» [130, с.333]. Опыт жизни многих людей в прошлом и настоящем подтверждает рациональность такого образа жизни, но его основанием может быть только идейность общества, превращение науки в господствующую идеологию общества.

### 1.1.17. ЗАКОНЫ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОГО РЫНКА И ПОСТРЫНКА

Современная экономика представлена единством разных типов



материальных отношений людей, начиная с ассимиляции свободных благ и кончая бесплатными общественными благами.

Рынок – ведущий сектор экономики. Уделяя рынку должное внимание не следует игнорировать нерыночные (предрыночный и пострыночный) сектора экономики и природопользование вообще.

Рынок рос за счет сокращающейся сферы традиционных и натуральных отношений. Последние все более оказываются в зависимости от рыночных отношений, но не вытесняются ими полностью. К нерыночной экономике относится и крепнущий пострынок. Современный нерыночный сектор состоит из ряда форм. К нему относится натуральная экономика. О ее значимости в развитых странах можно судить по многим данным. Например, Хайман указывает на рост нерыночной деятельности и относит к нему выполнение работ в домохозяйствах для самих себя, что составляет 1/3 продукции произведенной для рынка. Прибавьте 1/3 правительственных расходов, которые

нельзя считать простым рынком. Имеет значение и деятельность благотворительных фондов, которая осуществляется также не в полном соответствии с законами рынка [см.150,Т.1,с.8]. Последние формы отношений представляют фактически превращённые формы пострыночных феноменов. Весьма важно проанализировать интеграцию пред- и пострыночных отношений. Например, обязанность служить в армии возникла независимо от рынка. К чему ее относить – к пред- или пострынку? Аналогично, например, тушение пожаров.

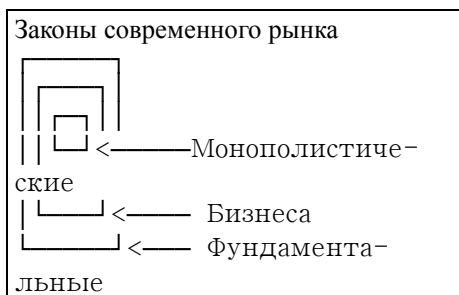
Рыночные отношения возникли в древности и постоянно развивались. На разных стадиях становления они были неодинаковыми. В настоящее время рынок достиг своего высшего уровня и представляет собой сложную систему отношений людей (разных форм рынка). В XX веке определяющим стал монополистический рынок. Если в предшествующий период времени определяющим фактором рынка были производительные силы, то в XX веке – сила монополий или монополярная власть.



Главной формой господства монополий стал финансовый капитал. Его функционирование порождает новую форму капитала – фиктивный капитал.

Значимость фиктивного капитала требует специального исследования. Некоторые его аспекты можно показать на примере фактов. Ежедневный оборот финансового капитала в 90-е годы XX века составил один триллион долларов, что в 30 раз превышает ежедневный товарооборот. На каждый доллар, обращающийся в производственной сфере мировой экономики, приходится 20-50 долларов обращающихся в чисто финансовой сфере. Теперь главной формой кризиса становятся финансовые. За последние 40 лет они происходили каждые 10 лет [см.: 65].

Для понимания современного рынка необходимо изучать его по-

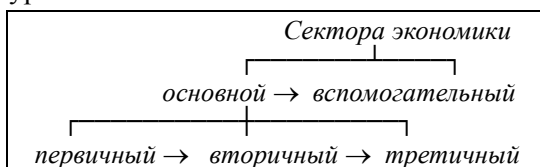


степенно, итеративно от простых к сложным, от чистых к превращенным формам. Следуя этим правилам, в разделе «Законь свободного рынка» показаны фундаментальные законь рынка. В чистом виде они действовали на заре рыночной

экономики. Сегодня они также действуют в той или иной мере в чистом виде, но более существенным является их действие в превращенных формах. Затем показаны законы рынка бизнеса (капитала), которые наиболее полно действовали при капитализме до второй половины XX века. Они в большей мере действуют и сегодня по сравнению с законами совершенной конкуренции. Названные две группы законов рынка отражают в целом конкурентные формы рынков. Они не исчерпывают содержания современного рынка. В связи с этим следует изучить специфические законы современного неконкурентного рынка – законы монополистического рынка. А это возможно только в монографическом исследовании.

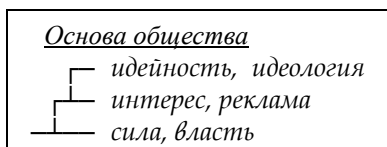
Идя от общего к частному, абстрагируемся от рассмотренных ранее законов рынка и сосредоточим внимание на специфических для современности законах рынка. Рынку XX века присущи многие признаки: динамизм, усиление потенциальной опасности дестабилизации экономики; обострение общественных противоречий; рост экологической опасности и т. п.

XX век характеризовался бурным экономическим ростом – экстенсивным и интенсивным развитием производства, инфраструктуры. Главные тенденции – интеграция (прежде всего, внутрифирменные, вертикальные процессы комбинирования производства) и диверсификация (горизонтальная интеграция), а также усложнение структуры экономики.



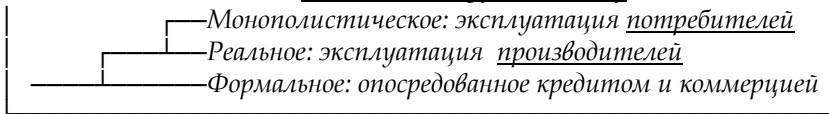
Первичный сектор – сельское хозяйство и добывающая промышленность, вторичный – обрабатывающая промышленность, транспорт и др., третичный – услуги, туризм и т.п.

Одновременно всё более обособляется вспомогательный сектор экономики – инфраструктура, которую, в свою очередь, делят на производственную, рыночную, социальную. Основой экономики остаются прежние способы удержания непосредственных производителей в подчинении, начиная с личной зависимости непосредственных производителей. Появляются и новые. Существенным остаётся экономический интерес и вещная зависимость непосредственных производителей. На ее основе произошло становление подчинения труда ка-



питалу, которое возникло вместе с капиталом и поднялось на новый уровень в XX веке.

### Подчинение труда капиталу



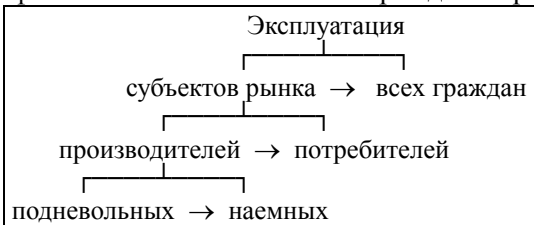
5000 500 100 лет

Формальное подчинение труда капиталу возникло 5000 лет назад. Существовали две формы капитала – кредит и коммерция, когда еще не было наемного труда. В таком случае капитал подстраивался под существующие обычаи, традиции и ее институциональных представителей (власти). Так было до превращения капитала в господствующий уклад в экономике, до становления примата производства – господства промышленного капитала на основе найма рабочей силы. С возникновением капитализма 500 лет назад начинается реальное подчинение труда капиталу – эксплуатация наемного труда, обоснованное могуществом науки, техники, производства.

### Могущество



Основной формой стал производительный, предпринимательский, промышленный капитал. В XIX веке началось становление монополистического подчинения труда капиталу. Его основой является монополия власть, проявляющаяся в способности фирмы влиять на цену своей продукции – устанавливать ее по своему усмотрению для получения сверхприбыли. Главным средством эксплуатации стали власть монополий, финансы и диспаритет цен, используемый монополиями. Монополия эксплуатирует не только тех, кто занят на их предприятиях – производителей, но и всех субъектов традиционной экономики и рынка – потребителей. Монополии, а не рынок определяют теперь цены. И с их помощью они эксплуатируют всех субъектов рынка – и производителей и потребителей, а посредством финансовой системы – всех граждан мира.



Структура современного ценообразования вытекает из структуры рынка. Степень монополизации рынка определяет стратегию ценообразования.

СТРУКТУРА СОВРЕМЕННОГО РЫНКА является общеизвестным для экономической науки фактом. Несущественные различия в трактовке структуры рынка не меняют общей оценки этого явления. Динамизм рынка и сохранение исходных его форм привели к многообразию рыночных отношений. Современный рынок представлен деятельностью самых различных субъектов, начиная с тех, для кого рынок не является главным источником средств существования (кустари) и, кончая монополиями, которые господствуют на рынке.

При объяснении понятия «рынок» представители неоклассического направления начинают с объяснения поведения наиболее развитых представителей рынка – монополистов. Это весьма важный момент научного объяснения, но он призван скрыть главные признаки современного рынка, как и тенденции его развития. Монополии снимают дань со всего современного мирового рынка – со всех его субъектов. Только платежи за международное лицензирование и роялти возросли во всем мире с 7 млрд. долларов в 1976 году до более чем 60 млрд. долларов в 1995 году [см.: 50, с.15]. Тем самым монополии сокращают возможности нормального развития всех субъектов рынка. Они преуспевают на ниве «созидательного разрушения» Й. Шумпетера [см.: 160, с.14].



### Характеристика структуры рынка

Формы конкуренции	Признаки	Степень контроля над ценами
Совершенная	Множество предприятий, производящих один и тот же товар; Полная однородность товара; Отсутствие препятствий для перелива капитала; Полная информация; Отсутствие натуральных доходов;	Отсутствие контроля
-----		
Несовершенная:		
1. Монополистическая	Множество производителей Крупные предприятия	Слабый контроль
2. Олигополия	Небольшое число крупных предприятий, производящих данный товар	Значительный контроль
3. Дуополия	Два производителя товара	Господствуют на рынке
4. Монополия	Товар производится одним	Абсолютный контроль
5. Дифференцированная монополия	Дискриминационные цены	Грабит богатых и бедных
6. Естественные монополии	Водопровод, канализация энергетика и др.	Цены устанавливает государство
7. Пострынок	Рынок общественных благ	Бесплатно

Все предшествующие монополистам субъекты рынка фактически модифицируются монополиями и теряют свое исходное состояние. В результате совершенный конкурент превращается в бедняка, а господствующей в мировом рынке силой становятся монополии. Не отрицая этого подхода, проанализируем поведение главных субъектов рынка в генетической их последовательности.

«Конкуренция покоится на интересе, а интерес снова создает монополию; короче говоря, конкуренция переходит в монополию. С другой стороны, монополия не может остановить поток конкурен-

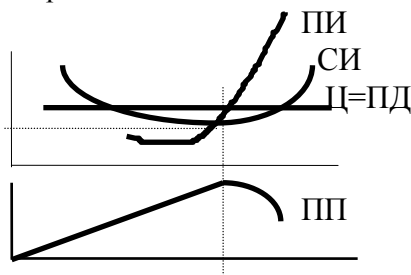
ции; больше того, она сама порождает конкуренцию ...» [79,Т.1, с.559-560].



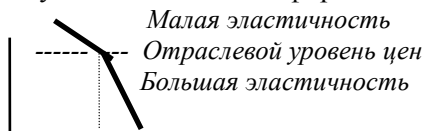
«СОВЕРШЕННЫМ КОНКУРЕНТОМ» называют такого производителя товара, который не воздействует на цены рынка. Он принимает цены рынка. Доля его товаров на рынке незначительна, и сколько бы ни производил он товаров, цены на рынке не изменяются. Совершенный конкурент исходит из объективной цены его товара. Он приспосабливается к цене рынка, т.е. является ценополучателем. В настоящее время к совершенным конкурентам можно отнести мелких предпринимателей, капиталистов (мелкий бизнес). Спрос на их товары определяет рынок. Линия цены одновременно отражает средние и предельные доходы.

РЕАЛЬНЫЙ (монополистический) КОНКУРЕНТ вынужден понижать цены на свои товары с целью повышения их сбыта. Такое положение возникло в древнем мире. Иначе, это было и в условиях реального докапиталистического и капиталистического рынков: цены были главным орудием конкурентной борьбы. В результате цены на товары имели тенденцию к падению. Реальный конкурент должен проводить политику ценоискателя, то есть определения такого уровня цен на свои товары, который позволит ему решить свои проблемы.

По мере развития рынка увеличивалось воздействие его законов на товаропроизводителя. Именно эти законы привели к ограничению чистого рынка бизнесом и становлению современного рынка, основными элементами которого являются олигополия, дуополия и, в известной степени, монополия. Максимизация прибыли конкурентной фирмой происходит на основе анализа предельных характеристик производимого товара.



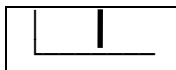
**ОЛИГОПОЛИЯ** возникает при ограниченном числе конкурентов. Олигополисты знают друг друга. Их взаимная борьба учитывает множество факторов. Она, как правило, ведется неценовыми методами: «насилием» (ложь, обман, запугивание, убийство и т.п.), путем улучшения качества своих товаров, через рекламу, а также развитием послепродажного обслуживания техники и т.п. Отраслевые цены в таких условиях стабильны в силу согласования цен фирмами.



Поведение олигополий определяется множеством факторов, а поэтому необходим ряд моделей для отражения их деятельности. Олигополисты учитывают не только издержки своих товаров, но и ответные действия со стороны конкурентов. Обычно практику ценообразования олигополий иллюстрируют ломаной кривой спроса. Она предложена в 1939 году рядом экономистов. В соответствии с этой моделью понижение цены одной фирмой ведет к аналогичному понижению цены другими фирмами. При повышении же цены фирмой, другие фирмы не будут следовать за ней, а начнут захватывать ее рынок более дешевыми товарами. Кривая спроса на товары олигополии имеет два участка: малой и большой эластичности. На первом этапе небольшое снижение цены дает большой прирост спроса. Их границей служит отраслевой уровень цен. Цены сначала падают медленно, а затем быстрее. На втором участке – большое падение цены ведет к небольшому росту спроса.

**ДУОПОЛИЯ** позволяет господствовать на рынке по причине отказа от ценовой конкуренции. Поскольку такое состояние в целом приобретает идеализированный характер (оно временно и редко имеет место на практике), то естественно, что цены все же имеют большое значение для таких субъектов рынка, и они вынуждены их понижать хотя бы изредка.

**МОНОПОЛИЯ** блокирует вход на рынок других продавцов. Она предполагает абсолютное господство на рынке продавца, обладание монопольной властью. Идеализируя господство монополий, предполагают возможность любого повышения цен на товары без изменения количества продаваемых ими товаров.

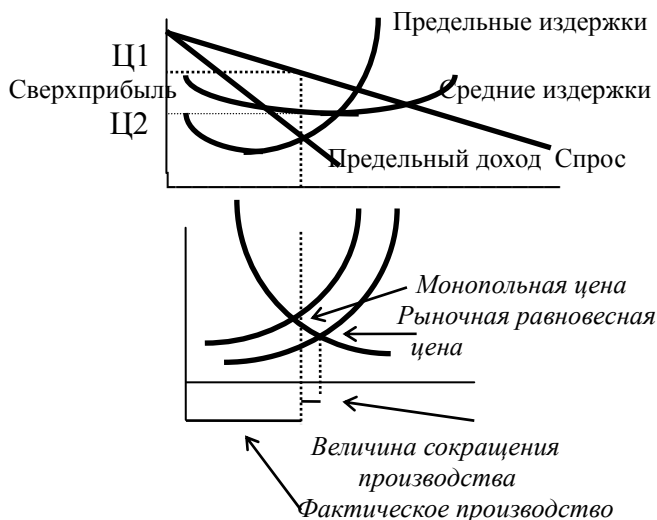


С древности возникали такие ситуации на рынке, но они были весьма редки и эпизодичны. Если цены монополиста рынка поднимались до определенного уровня, то происходил просто отказ покупателя от данного

товара из-за возможности его замены другими благами. Возможно, только цены на наркотики не влияют на уровень потребления, да и то в определенных пределах. Поэтому реально монополии используют гибкую стратегию ценообразования. Они выбирают такой объем выпуска, при котором  $ПД=ПИ$ , но цена ( $Ц_1$ ) больше средних издержек.  $Ц_1$  выше  $Ц_2$ , которая соответствует условиям совершенной конкуренции. Разница между ними – сверхприбыль.

На графике не указывают кривую предложения, потому что монополии сокращают объем производства по сравнению со спросом на их товары. В результате они могут повысить цену на свои товары и получить сверхприбыль.

Монополисты максимизируют не прибыль от отдельного товара, а ее массу от всего реализованного товара. Они понижают цены на свой товар до равенства  $ПД=ПИ$ .



**ДИСКРИМИНАЦИОННАЯ МОНОПОЛИЯ** сегментирует рынок и устанавливает для каждого из них особую цену на один и тот же товар. В результате она изымает «ренту покупателя» – заставляет платить каждого ту цену, которую он может.

**ЕСТЕСТВЕННАЯ МОНОПОЛИЯ** работает на общественные потребности. Ей устанавливают тарифы, т.е. фиксированные государством цены, и проводят политику стандартизации их товаров. В связи с этим для них теряет прежнее значение прибыль и главным становится удовлетворение общественных потребностей. Возникает

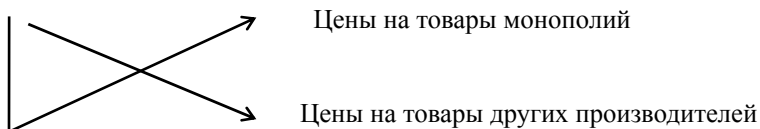
особый тип трансфертных цен в рамках всей национальной экономики. При необходимости государство защищает эти цены всеми способами. Например, правительство США законом запрещает конкуренцию с местными поставщиками электроэнергии [см.: 148, с.58]. В этих условиях госсектор оказывается в трудном финансовом положении, а его работники становятся объектом финансовой эксплуатации монополий.

Значение монополистического и монопольного секторов рынка постоянно растет. Монополизация рынка – преобладающая тенденция в развитии современных экономических отношений. Она усиливает господство финансовой олигархии и подрывает устои всех остальных слоев общества. Государство, выражая интересы всех слоев населения, выступает с политикой ограничения монополий. Государственная политика антимонопольного регулирования давно стала важным методом сдерживания монополий. Однако не следует преувеличивать её значение и сводить только к ней роль государства. Государство не только ограничивает монополии, но и защищает их интересы всеми способами, вплоть до административных запретов конкуренции с монополиями. Правительство США законодательно ограничивает конкуренцию в тех случаях, когда это надо экономической системе.

Возникновение современных монополий привело к их господству во всех сферах экономики. Они определяют развитие экономики, подчиняют ее себе. Монополизм обеспечивает им получение высоких прибылей, во многом превышающих среднюю прибыль.

**ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЕКТОР** экономики в условиях современного рынка оказывается в зависимости от монополистического сектора экономики. Имеет место обычный грабеж государственного сектора в угоду частному капиталу посредством государственного регулирования государственного сектора. Государственный сектор держат в «черном» теле. Подчиняя его «интересам народа», удерживают заработную плату занятых в нем на низком уровне, устанавливают низкие цены на продукцию и услуги государственных предприятий. Тем самым частный сектор пользуется дешевыми услугами государственного сектора экономики.

Монополии удерживают высокие цены на свои товары и одновременно низкие цены на покупаемые ими товары. В результате они перераспределяют созданные ценности в свою пользу. Наглядно это показывают графиком “ножницы цен”.



Транснационализация (глобализация) экономики становится фактом, но осмысление этих тенденций предполагает специальное их исследование.

ГМК развитых стран господствует в мировой экономике. Особенно это проявляется в деятельности современных ТНК, большинство из которых являются американскими. Не просто монополии, а ГМК (как единство сил монополий и государства) господствует в современной мировой экономике.

Не только цены, но и налоги становятся средством аккумуляции капиталов для господствующей элиты общества. В связи с этим важно изучить налоги и цены, дотации и цены, монополии и цены. Налоги выполняют не только фискальную функцию, то есть обеспечивают государство средствами, но и становятся важнейшим инструментом государственной политики, направленной на консервацию современного строя.

Господство монополистического и монопольного рынков ведёт к изменению характера действия всех законов рынка. На смену закону «цен производства» пришел закон монополистического ценообразования. Выделился ряд форм построения цен – на товары монополий и товары аутсайдеров с разными уровнями прибыли.

Иначе действуют и другие законы, прежде всего, закон производительности труда. Здесь эта проблема может быть указана только в общих чертах. В западной литературе господствует убеждение в действии закона убывающей отдачи факторов производства, что служит основанием для многих утверждений. Это – антипод закона роста производительности труда. Несомненно замедление роста производительности труда:

Производительность труда  
└───┬───┘  
убывает ↔ растет

Видимо, следует обособить закон повышающейся производительной силы труда [см.: 79,Т.13,с.24] (ППСТ) от закона производительности труда (ПТ). Действие первого вряд ли вызывает сомнение. В то же время, и рост населения, и выработка наиболее доступных природных ресурсов, и экологическая проблема, и многое другое

вполне могут быть причиной падения производительности труда на современном этапе развития общества. Все это объясняет тенденцию роста цен в XX веке.

«ВНУТРЕННИЕ РЫНКИ» (МИКРОМАРКЕТ)– переходная форма рынков к пострынку. Подробно они будут рассмотрены в основном курсе.

**ПОСТРЫНОК.** Развитие экономики не может быть процессом возврата к дорыночной натуральной экономике. Оно представляет переход к пострыночной экономике. Пострынок – зародыш будущего непосредственно общественного производства. Он существует сейчас, а поэтому не нужно гадать о его содержании, а надо изучать практику развитых стран. Современность не только «музей древности» (идея русского историка Болтина), но и кунсткамера будущего.

Пострынок (его иногда называют «постэкономика») представляет современную форму развивающихся с древности материальных отношений. Он сосуществует с монополистическим рынком и во многом от него зависит. Тем не менее, он набирает силу, и его не следует игнорировать. Нужны специальные, фундаментальные его исследования, которые интегрировали бы объяснение общеизвестных фактов. В частности, необходимо учесть такие феномены, как общественные блага (бесплатные дороги, образование и медицину, культурные зрелища и т.п.); специальный рынок (продажа оружия и т.п.), который не является обычным рынком; общественные фонды потребления; общественный (государственный) сектор экономики; плановый (социалистический) рынок; плановость и планомерность экономики и другие формы социализации.

В учебных пособиях уже выделяют особый материал по этому вопросу. В частности, Г.И. Арутюнова [см.: 9] трактует нерыночные отношения в рыночной экономике, относя к ним и налоги, и субсидии, и социальное страхование, и общественное потребление, бесплатное пользование дорогами, больницами, школами, охрану внутренней и внешней безопасности, страхование по безработице, пенсионное страхование, страхование на случай болезни и несчастного случая. Однако, многие явления, например обязанность служить в армии (известная с древности), в строго научном смысле не являются рыночным типом отношений людей.

О значении данного типа пострыночных отношений можно судить по некоторым фактам. Так, например, в США 90% детей посещают государственные школы, 40% затрат на медицинское обслуживание оплачивают из бюджета, 10% населения получают питание или

субсидии на питание от государства и т.п. Трансфертные платежи в 1929 году составляли 4% национального дохода, а сейчас 12% или 600 млрд. долларов. Если в начале 1950-х годов среднедушевые расходы на социальные нужды составляли в Швеции – 510 долларов в год, в США – 410, Японии – 235, то в 1990 г. – 2615, 1700, 1380 долларов соответственно.

Государство США предоставляет работу почти каждому шестому занятому. Налоговые поступления составляют 1/3 совокупного производства США. Все это свидетельствует о новом типе материальных отношений людей. Или пример, факт из жизни современной России: 67 категорий граждан Москвы пользуются правом бесплатного проезда в метро, и на них приходится 57% пассажиров.

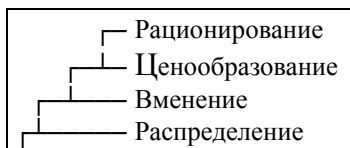
Средством становления пострыночной экономики является возникновение мобилизационной экономки, при которой важное значение имеет экономическая роль государства. В XX веке ряд стран стал на этот путь развития – СССР, Китай, Индия, Япония и иные развивающиеся страны [см.: 170, с.28 и далее].

Пострынок – это и есть непосредственно - общественное производство [см.: 79, Т.20, с.320], о котором писали уже в прошлом веке. Одновременно это свидетельствует о том, что называли в начале XX века вытеснением товарного производства или “подрывом” его. «На внутренний (плановый) рынок корпораций приходится половина мирового торгового оборота, то есть половина мировой торговли «выведена» из-под действия рыночных законов» [94].

Особое значение имеет осознание фундаментальной оценки одной из главных тенденций развития экономики:

*РАСПОРЯДИТЕЛЬСТВО → РАСПРЕДЕЛЕНИЕ → РАЦИОНИРОВАНИЕ.*

Распорядительство возникло вместе с хозяйствованием, составляя его суть. Хозяева распоряжались трудом. Это явление сохранилось и сегодня во всех формах экономической деятельности – обособленных домохозяйствах или функциональных звеньях микромаркета или на предприятиях



пострыночного госсектора (например, при производстве электроэнергии в США). Распорядительство трудом привело к распределению его продуктов. Многообразны исторические формы распределения продукта труда, начиная с альтруизма, включая “криминальную экономику”, законы дарообмена и, тем более, рыночной мены. В последних случаях распределение проявляется в превращенной форме



вменения интересов субъектов мены (не только рыночной, но и дарственной) в пропорции обмениваемых благ. Вменение в древности стало существовать как ценообразование, когда субъекты отстаивают интересы всеми формами борьбы за повышение цен на товары и понижение цен на покупаемые ими товары.

*Интеллект → вменение интересов → доход → богатство*

Сохраняются исторически известные типы распределения продуктов труда. Но главным все более становится рacionamento, когда это делается в масштабе всей страны волевым решением правительства. Фактически возникает централизованное хозяйствование, о котором много писали исследователи прежних эпох.

## 1.2. МАКРОЭКОНОМИКА

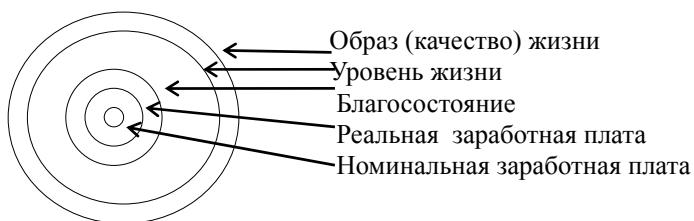
### Национальная экономика

Макроэкономика рассматривает экономический строй общества в рамках национальных границ. Системная его трактовка предполагает выявление главных элементов национальной экономики: благосостояние народа, национальное богатство, совокупный общественный продукт, национальный доход, рынок страны, условия реализации товаров, пропорциональность экономики, противоречия, кризисы, инфляция, безработица, экономический рост и т.п.

#### 1.2.1. ОБЩЕСТВЕННОЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ

Благосостояние народа – конечная цель экономики, в том числе и рынка. Его оценивают на основе многих критериев: качественных и количественных показателей. Необходимо использовать не только рациональные, но и интуитивные соображения при оценке благосостояния народа.

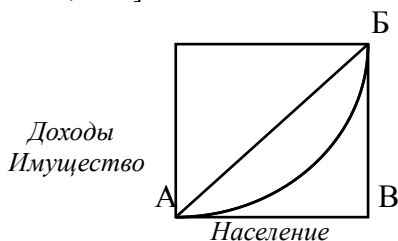
Обычно используют, прежде всего, следующие понятия:



*Номинальная заработная плата* – это величина получаемого трудового дохода. Она важна для оценки качества жизни, но может быть и обманчивой величиной. Если динамика цен выше динамики заработной платы, то *реальная* заработная плата падает, то есть уменьшается величина того, что можно на нее купить. Реальная заработная плата показывает только один источник доходов. *Благосостояние*, несомненно, зависит от уровня реальной заработной платы, но не сводится к нему. Существуют работники, которые не получают заработной платы. У всех людей могут быть не только основные, но и дополнительные доходы. Кроме того, у многих имеются земельные участки, с которых они получают продукцию. *Уровень жизни* является более широким понятием, показывающим другие возможности

улучшения жизни, вытекающие из природы местности, времени и т.п. Необходимо учитывать привилегии и льготы, которые имеются у разных категорий людей. Понятие «образ жизни» включает в себя и такие качества, как стабильность общественной жизни, ее безопасность и другие.

При анализе благосостояния рассматривают имущественную дифференциацию населения. Для этого используют кривую Лоренца, которая показывает различие в доходах и имуществе между разными слоями населения. С её помощью рассчитывают децильные коэффициенты: отношение 10% богатых и бедных семей по уровню дохода и имущества. В 1990-е гг. децильные коэффициенты в развитых странах составляли величину 6-7 раз, а в России – 15 раз [см. 126, с.94]. Рассчитывают и коэффициент Джини, которым измеряют неравенство доходов. Он равен соотношению площади между биссектрисой прямоугольника и кривой к площади треугольника АБВ. В развитых странах он равен 30%, а у нас в 1994 году он был равен 40% [см.: там же, с 94].

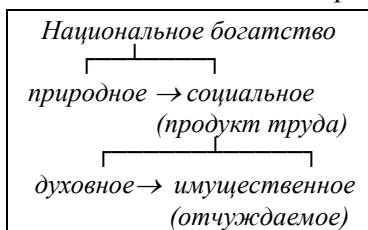


Анализ качества жизни предполагает использование большого числа количественных показателей, которые отражают все стороны жизни народа, прежде всего, материальное благосостояние. Необходимо учитывать и моральные и духовные аспекты жизни. При этом имеет значение и личное богатство индивидов, и их отношение к общенародному благосостоянию.

### 1.2.2. НАЦИОНАЛЬНОЕ БОГАТСТВО

Национальное богатство является материальной основой развития экономики, как и ее главным результатом. Оно – основной фактор благосостояния народа. Национальное богатство – совокупность материальных и социальных благ, созданных трудом людей за всю историю развития национальной экономики. Можно назвать ряд проблем его трактовки, в частности: считать ли только ресурсы, находя-

щиеся на территории страны или и в других странах; считать ли ресурсы, находящиеся в данной стране и принадлежащие другим странам; учитывать ли задолженность другим странам и т.п.? Структура национального богатства приведена на схеме.



**ПРИРОДНОЕ БОГАТСТВО** – исходный ресурс, достояние народа. Оно существует без затрат труда и состоит из территории, акватории, недр, флоры и фауны, освещенности солнцем и других характеристик климата страны. Все это определяет экономи-

ческую деятельность, служит естественной основой экономики, условием развития общества. Оно требует учета, регистрации. У каждого народа имеется то или иное природное богатство. Степень обеспечения природным богатством детерминирует уровень развития страны. Однако, как давно установлено, благоприятные природно-климатические условия могут стать тормозом общественного развития, как это случилось с народами, живущими на экваторе. Одновременно опыт Японии показывает, что возможен экономический рост и без сколько-либо существенных природных богатств. «Все, что не является результатом человеческой деятельности, результатом труда, есть природа и в качестве таковой не является социальным богатством» [79, Т.25, Ч.3, с.446].

Рыночная экономика базируется на приватизированных природных ресурсах – отчуждении природного богатства от народа в силу превращения их в частную собственность. Приватизация природных ресурсов приводит к появлению денежных их оценок. Не все природные богатства еще известны обществу, разведаны, например, недра. Не все ресурсы могут быть адекватно оценены. Как, например, определить цену освещенности солнцем земли в качестве фактора сельскохозяйственного производства? Различают, например, воспроизводимые и невозпроизводимые ресурсы.

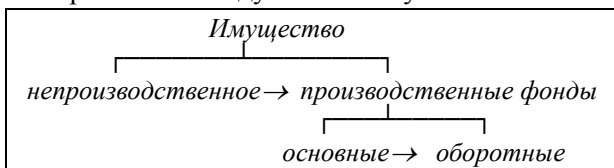
**СОЦИАЛЬНОЕ БОГАТСТВО** – результат труда, усилий людей предшествующих поколений. К нему можно отнести, прежде всего, духовность народа, проявляющуюся в нравственности, эрудиции, интеллекте. Давно осознано то, что «развитие богатства человеческой природы» имеет значение для жизни общества. Наука, производственный опыт, квалификация работников, их профессионализм, уровень развития наукоемкости производства, духовная культура в целом – все это важные условия развития экономики и фактор превра-

щения потенциального богатства (природных ресурсов) в реальное богатство – имущество. В современном мире считают выгоду или убыток от «утечки умов» из одной страны в другую.

**ИМУЩЕСТВО** – главный элемент национального богатства. К нему относятся материальные ресурсы, которые воплотили в себя труд людей, являются ценностью и могут быть отчуждены от индивида. Конечно, не все то, что является результатом, продуктом труда относится к имуществу. Прежде всего, не являются элементом национального богатства денежные знаки страны, хотя для людей они и являются богатством. Не являются имуществом и отходы, отбросы производства, которые захламляют территорию, свидетельствуя об обратном – о бедности народа. То же самое – оружие. Поэтому нельзя однозначно утверждать, что критерием национального богатства является прошлый труд.

Величина национального богатства обычно растет в нормальных, мирных условиях и падает во время войн и смут. Так, во время Второй мировой войны СССР потерял 1/3 национального богатства. Статистика национального богатства требует специального анализа: структуры, динамики элементов национального богатства и т.д.

Проблемой следует считать учет величины иностранного капита-



ла, действующего на территории данной страны.

Значение имеет и возраст

производственных фондов, и степень их развития, сохранения и т.п. Изучают также структуру принадлежности имущества: индивидуальную, коллективную, государственную собственность.

### 1.2.3. СОВОКУПНЫЙ ОБЩЕСТВЕННЫЙ ПРОДУКТ (СОП)

Национальное богатство развивается на основе совокупного общественного продукта. СОП – все созданное в стране за определенный период времени, обычно за год. СОП создается, прежде всего, в промышленности, строительстве, сельском хозяйстве. В производстве СОП принимают участие не только современные формы индустрии, но и традиционные формы природопользования, домохозяйства, промыслы, сбор вторичного сырья и другие. Все эти отрасли называют сферой материального производства.

Доля отраслей в СОП неодинакова. В некоторых отраслях производят новые материальные ценности, в других – нет. Например, при перевозке грузов, их хранении.

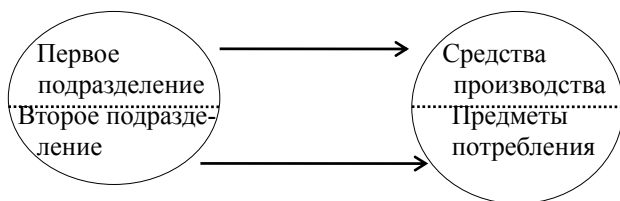
СОП анализируют по натуре и по стоимости.

**НАТУРАЛЬНЫЙ СОСТАВ СОП** представлен всеми произведенными изделиями. Каждое из них выполняет определенную функцию в обществе. В мире производят 20-30 млн. наименований товаров. Все они выполняют специфические функции в жизни общества. Их можно объединять в самые различные группы. В самом общем виде выделяют две группы товаров: предметы потребления и средства производства. Предметы потребления идут в личное пользование, а средства производства предназначены для производительного потребления.

Некоторые товары могут быть и предметами потребления, и средствами производства. Например, мука на 95% – средство производства и на 5% – предмет потребления. Сахар делится примерно пополам на предметы потребления и средства производства. Такие товары учитывают по фактическому их использованию. Соответственно при делении товаров на две группы – предметы потребления и средства производства выделяют и два подразделения в общественном производстве – первое и второе. В первом подразделении производятся средства производства, а во втором – предметы потребления.

Общественное производство

Совокупный общественный продукт



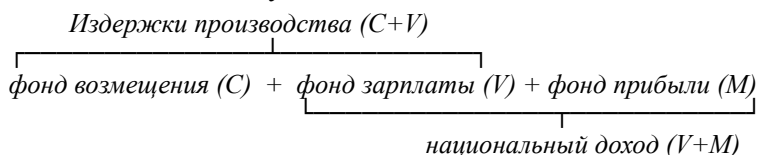
Выделяют также группы А и Б, которые являются соответственно средствами производства и предметами потребления в промышленности. Статистические данные показывают структуру и динамику этих сфер экономики, промышленности.

**СТОИМОСТНОЙ СОСТАВ СОП.** Обычно статистические службы не учитывают полностью СОП, а только его важнейшие проявления. Они не учитывают незавершенное производство, полностью труд в домохозяйствах, в теневой и криминальной экономике и.д. Поэтому денежная оценка совокупного общественного продукта, называемая валовым общественным продуктом (ВОП), обычно меньше СОП.

В настоящее время сосуществуют две версии трактовки ВОП: традиционная и новая, вытекающая из международной практики.

**А. ТРАДИЦИОННАЯ ТРАКТОВКА** валового общественного продукта различает две его величины: суммарную и очищенную от повторного счета. Суммарную величину ВОП получают на основе простого суммирования результатов деятельности всех элементов экономики. В таком случае некоторые стоимостные величины могут быть учтены неоднократно, будет иметь место так называемый повторный (точнее многократный) учет некоторых товаров. На основе определенных методик избавляются от повторного счета и тогда получают вторую величину ВОП.

В ВОПе выделяют следующие его элементы.



**ФОНД ВОЗМЕЩЕНИЯ** показывает затраты прошлого труда на производство ВОП или материальные затраты: расходы на топливо, материалы, сырье, амортизацию орудий производства. Эта часть валового общественного продукта должна быть использована для возмещения материальных затрат, отсюда и название этой части – фонд возмещения.

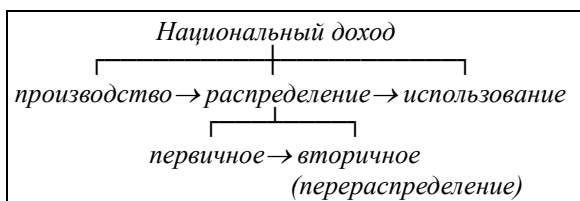
**ФОНД ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ** состоит из выплат по труду работникам материального производства.

**ФОНД ПРИБЫЛИ** составляет превышение ВОП над издержками его производства, состоящими из первых двух фондов.

Последние два фонда составляют национальный доход общества, то есть вновь созданную стоимость в течение года. Более конкретно ВОП рассматривают по отраслям, секторам экономики и т.д. Соответственно имеется большая статистическая информация для анализа. Особое значение имеет национальный доход, а поэтому обычно его рассматривают более конкретно. Национальный доход определяют как разность:

$$\text{национальный доход} = \text{валовой общественный продукт} - \text{материальные затраты}$$

Воспроизводство национального дохода проходит стадии:



**ПРОИЗВОДСТВО** национального дохода происходит в отраслях материального производства. Непроизводственная сфера со-

действует его созданию, но сама не создает его. Величина национального дохода на душу населения характеризует уровень развития страны. Размеры национального дохода растут при росте применяемого в сфере материального производства труда: за счет привлеченных работников и роста интенсивности труда, производительности труда. Факторы роста национального дохода делят на два вида:

*экстенсивный* – за счет увеличения ресурсов (численности работников, количества используемых средств производства и т.д.);

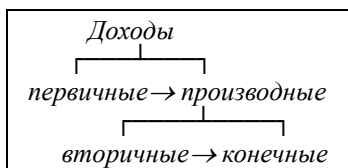
*интенсивный* – за счет более рационального, качественного использования существующих ресурсов.

**РАСПРЕДЕЛЕНИЕ** ведет к определению доли всех участников производства национального дохода, то есть занятых в сфере материального производства: заработной платы, прибыли, ренты.

**ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ** национального дохода ведет к образованию вторичных доходов в остальных сферах экономики. Оно происходит посредством:

- \* платежей в бюджет;
- \* ценообразования;
- \* оплаты услуг непроизводственной сферы;
- \* пожертвований, платежей и т.д.

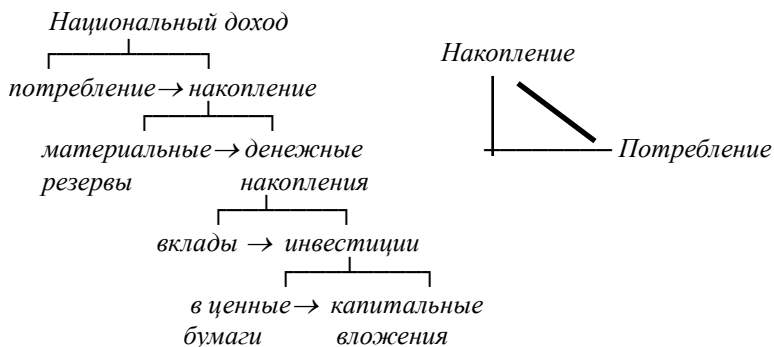
В результате перераспределения происходит образование различных типов доходов.



**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ** национального дохода идет по двум направлениям: на потребление и накопление. Каждый из этих двух фондов, в свою очередь, распадается на более конкретные фонды – личного и общественного потребления и другие. Доля фонда накопления колеблется в пределах 20-30% в разных странах.

Несколько иначе использование национального дохода можно показать следующим образом:





**Б. НОВАЯ ТРАКТОВКА ВОП** базируется на разработанной ООН системе национальных счетов. Ее основу составляет система понятий:

ВОП → ВВП → ВВП → ЧНП → НД → ЛД.

ВОП – цена всей созданной в стране продукции за год. Для этого делят товары на промежуточные и конечные. Под конечными продуктами понимают те товары и услуги, которые покупают для конечного пользования, а не для перепродажи или переработки. Валовый национальный продукт (ВНП) определяют как сумму конечных продуктов, не включая промежуточные продукты. В ВНП не включают данные теневой экономики, т. е. цену товаров и услуг, приобретаемых за наличные средства или путем обмена без уведомления государственных органов, а также и ремонт жилья своими силами, оценку труда по ведению домашнего хозяйства и т.п. ВНП рассчитывают тремя методами: по доходам; по расходам; методом добавленной стоимости. Валовый внутренний продукт (ВВП) получают посредством вычета из ВНП поступлений из иностранных, зарубежных источников. ВВП – то, что создано в стране резидентами и нерезидентами.



На основе национального дохода определяют личные доходы (ЛД) до вычета налогов и после их вычета. ЛД отличается от НД на

разность поступлений домохозяйствам из различных источников и выплат налогов. НД рассматривают как заработанный доход, а ЛД – окончательно присвоенный (полученный) доход. ЛД может быть больше НД. Скорректированный на индивидуальные налоги ЛД обычно (но не всегда) меньше НД.

## 1.2.4. СОВОКУПНЫЙ СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ

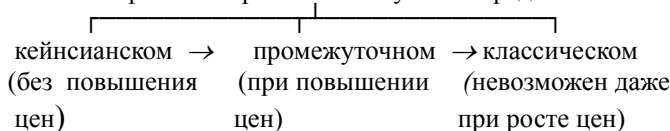
Спрос и предложение изучают на разных уровнях: индивидуальный → рыночный → совокупный. Индивидуальный и рыночный спрос рассмотрен при анализе законов свободного рынка. Совокупный спрос и предложение показывают в целом эти аспекты рынка страны. Главная цель их анализа – выяснить факторы спроса и предложения, функциональные связи между основными их факторами, условия равновесия, как и причины нестабильности развития общественного производства.

Техника анализа совокупного спроса и предложения такая же, как и рыночного спроса, но акцент иной. На плоскости координат выявляют зависимость между динамикой цен и величиной ВВП. Обособляют три этапа анализа: кривые спроса и предложения для страны в целом, анализ равновесия спроса и предложения. На каждом из указанных этапов определяют главные факторы этих феноменов.

*Совокупный спрос* – реальный объем товаров, который все потребители готовы купить при данных ценах. Он зависит от многих ценовых и неценовых факторов – процентной ставки на кредит, импортных закупок и т.д. К неценовым относят рост благосостояния потребителей, их ожидания увеличения расходов и т.п.

*Совокупное предложение* – реальный объем товаров, который готовы предложить все производители при данных ценах. Он зависит от многих факторов. При этом на кривой предложения выделяют три характерных участка, каждому из которых дают свое название.

Рост ВВП на разных отрезках совокупного предложения



*Равновесие совокупного спроса и предложения* имеет разное значение в зависимости от отрезка кривой совокупного предложения,

на котором происходит его пересечение с кривой совокупного спроса. Возможны три места их пересечения:



1. Кейнсианский отрезок кривой отражает депрессию, недоиспользование мощностей или неэффективную экономику. В таком случае экстенсивный рост производства (ВВП) не ведет к росту цен. Нет инфляции.

2. Второй сегмент кривой (промежуточный) показывает рост производства и цен одновременно, возникает инфляция.

3. Третий сегмент кривой (классический) свидетельствует о полном использовании ресурсов, полной занятости, росте цен. В таком случае любое повышение цен не ведет к росту ВВП.

Анализ равновесия рынка изучают с помощью ряда подходов. Прежде всего, следует понять систему анализа равновесия на разных уровнях. Общий подход показан в приложении (см. прил. 10). На основе такого подхода следует рассмотреть равновесие, анализируемое с помощью ряда графиков. Для этого необходимо выявить главные функциональные связи в экономике.

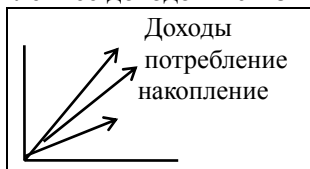
Главным содержанием анализа является выявление функциональных связей между разными элементами рынка: *потреблением, доходом, безработицей, инфляцией, инвестициями, сбережениями, занятостью. Все это является средством познания условий равновесия, стабильности, роста (развития).*

Функциональные зависимости сначала анализируют обособленно, затем для товарного и денежного рынков, а затем совместно (их называют кривыми IS-LM).

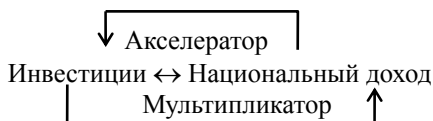
*Потребление* – использование благ для обеспечения жизни людей. Различают потребление благ краткосрочного, среднесрочного и долгосрочного пользования. Блага могут быть первой необходимостью, роскошью и т.п. Потребление может быть личным и производственным, индивидуальным и совместным и т.п. В условиях рынка потребление предполагает принятие благами формы товара и осуществляется в меру денежных ресурсов или платежеспособного спроса на товары. В связи с этим важно изучить факторы, которые воздействуют на спрос и потребление людей, предприятий. Выделя-

ют три главных фактора: потребности людей, их доход и наличие товаров.

*Сбережение* – другое направление использования дохода. Необходим содержательный анализ форм сбережения и его факторов, его значения для потребления и спроса в условиях рынка. В частности, следует знать различие его форм: сбережение → накопление → инвестиции → капиталовложения, как и соотношения между ними. Например, выявленный Кейнсом феномен: потребление растет медленнее доходов в связи со склонностью к накоплению.



Выявляют эффекты мультипликаторов (воздействие инвестиций на национальный доход) и акселераторов (обратное воздействие).

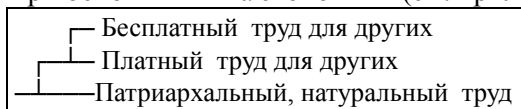


Множество кривых показывает конкретные зависимости названных феноменов экономики. Все это важно осмыслить на промежуточном и, особенно, развитом уровне изучения общеэкономической теории.

## 1.2.5. ОБЩЕСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО

Общественное производство является основой экономики. В нем создается совокупный общественный продукт, который обеспечивает благосостояние народа. Исследование общественного производства предполагает анализ многих аспектов. Из них рассмотрим только основные моменты современного производства – реализацию, пропорциональность, противоречия, кризисы.

**МНОГОУКЛАДНОСТЬ**, «смешанная экономика». Общественное производство было и остается многоукладным. Иначе, во всех развитых странах имеет место смешанная экономика, и существуют три основных типа экономики (см. прил. 17).



Везде сохраняются пережитки натурального производства, когда человек производит сам для себя.

В таком случае действует принцип: «что потопал, то и полопал». Эта сфера экономики включает в себя и присваивающее природопо-

льзование, и домохозяйства. Все остальные сферы экономики предполагают потребление того, что сделано другими и передано тем или иным способом потребителям. Основным способом такой передачи является получение трудового вознаграждения за товары ремесленников или за наемный труд. Давно возник третий способ – бесплатное получение средств для существования (общественные блага, фонды потребления). К ним относятся все формы даров, пожертвований, пособий, пенсий, стипендий и другие. Каждая из этих сфер развивается по своим законам во взаимной связи со всеми остальными сферами экономики. Главной сферой является платное получение благ, то есть в форме рыночных отношений.

**РЫНОЧНОСТЬ** основных отношений людей по поводу ресурсов в современной экономике имеет громадное значение. При этом различие между странами по данному вопросу касается значения рынка. Во всех странах производство организуется для удовлетворения потребностей. Потребление воздействует обратно на производство. В то же время степень обратного воздействия потребления на производство была различной. В социалистических странах ранее товары продавались по низким ценам, в результате всегда были дефицит товаров, спекуляция и главная проблема для населения «где купить». В других странах цены были более свободными, и у них главной проблемой было «как продать» из-за дефицита денег у населения.

**ДИНАМИЗМ** экономики, производства, рынка происходит в форме развития, когда сохраняются пережитки предшествующих укладов и появляются новые типы отношений. При этом сосуществуют эволюционные и революционные типы изменений, общество не обязательно движется вперед, но и происходят откаты назад.

Во многих развивающихся странах в XX веке господствует натуральная экономика. Рыночные отношения в них не имеют существенного значения. Закономерно перед ними стоит проблема развития рыночных отношений, усиления их значимости. В то же время избранные модели развития рыночных отношений порой препятствуют развитию рынка. Иногда избирали такие формы товарных отношений, которые были не адекватными для данных конкретных условий места и времени. В связи с этим существовала и существует проблема движения к рыночной экономике. И проблематичным оказывается только вариант развития: революционный («большими» скачками, шоковой терапии) путь или постепенная эволюция в заданном направлении. Возможен и тот, и другой варианты, у каждого из них строго определенные социальные, политические и экономические последствия.

Проблема состоит в том, чтобы сознательно проанализировать каждый из этих процессов и выбрать его с учетом всех культурных, гуманистических, идеологических, политических и экономических обстоятельств в данной стране.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ, ИНТЕНСИФИКАЦИЯ процессов создания мирового рынка со второй половины XX века. В 90-е годы начался переход к рынку во многих странах. В этом случае возрастает значимость обратной связи между потреблением и производством. Главным средством становятся гибкие, динамичные цены. В то же время нельзя оправдать попытки быстрого перехода к новому состоянию экономики, тем более, попытки движения назад.

СИСТЕМА КАТЕГОРИЙ для осмысления экономических отношений становится условием теоретического понимания практики. Одной из проблем следует считать системную трактовку основных понятий.



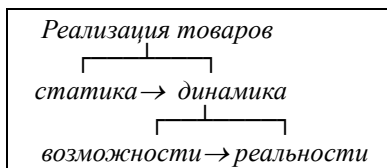
В обществе бывает не только прогресс, но и регресс: экономический прогресс одних стран порой происходит за счет регресса других. Прогресс

или экономическое развитие многообразно.

Экономическое развитие включает в себя количественные и качественные изменения. Оно не обязательно предполагает рост всех экономических явлений. Оно может иметь место и при падении ряда количественно измеряемых показателей и при развитии качественных показателей экономики. В свою очередь, экономический рост может быть «нулевым» и не представлять собой собственно расширенного воспроизводства в классическом смысле слова. Скажем, естественное воспроизводство материальных ресурсов (леса, чистой воды, воздуха), несомненно, предполагает экономический рост, хотя и не может считаться расширенным воспроизводством. Экономический рост измеряется преимущественно количественными величинами – ВВП, НД и др. Анализ моделей воспроизводства показывает функционирование многих законов роста и развития рынка.

## 1.2.6. РЕАЛИЗАЦИЯ ТОВАРОВ

Главной проблемой рынка является реализация товаров. Для понимания проблемы реализации товаров необходимо учесть следующее:



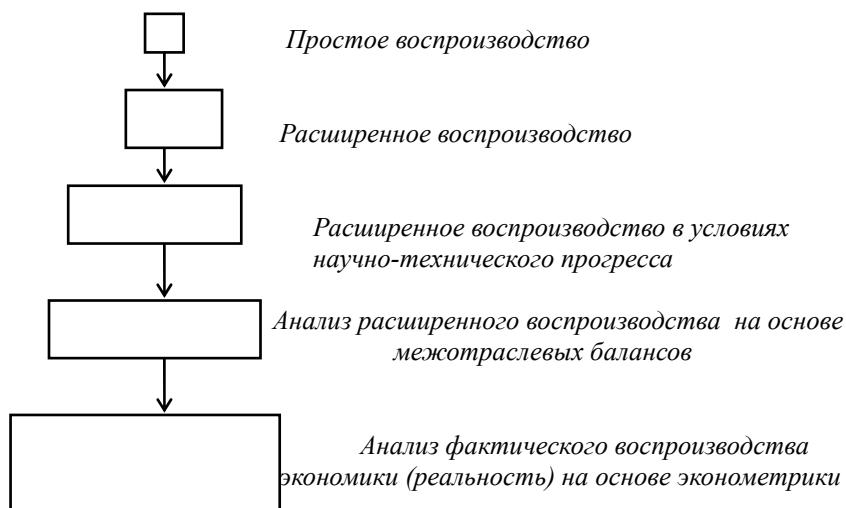
СОП является результатом функционирования общественного производства. Его анализ позволяет изучить общественное производство. Процедура анализа весьма сложна и требует максимально по-

следовательного применения всех методов познания – логики, диалектики, математики. Для понимания всех проблем необходимо знать историю развития этих исследований.

Реализация как главная проблема рынка осознана еще меркантилистами, затем исследовалась классиками политэкономии. Ф. Кене (1694 – 1774 гг.) построил «Экономические таблицы» движения СОП, которые схематично показали воспроизводство. На их основе К. Маркс разработал модели (схемы) воспроизводства общественного капитала. Эти математические модели показывают функционирование рынка и условия реализации товаров. Далее эту версию математического анализа воспроизводства капитала продолжил В.И. Ленин выделением шести ступеней становления рынка вообще и капитала, в частности, законов их развития [см. 68, Т.1, с.67-122]. Одновременно разрабатывались и другие версии анализа экономики. Особенно многообразны исследования этих проблем в рамках эконометрических направлений теоретической экономики.

Постепенное познание закономерностей общественного воспроизводства позволяет изучить условия реализации товаров. Началом теории реализации является анализ статичного, неизменного или простого воспроизводства. Последнее предполагает неизменное повторение общественного производства, то есть отсутствие экономического роста. Для иллюстрации законов воспроизводства разрабатывают математические модели воспроизводства при нулевом росте производства.

В целом можно выделить такие уровни (ступени) математического моделирования экономики.



Упрощенность (идеализация) моделей простого воспроизводства максимальна. В этом случае абстрагируются от многих условий, предполагают продажу товаров по справедливым ценам, игнорируют существование внешней торговли, предполагают равенство примененного и потребленного капитала, постоянность нормы прибыли и органического строения капитала и т.д. Все общественное производство сводится к двум сферам: производству средств производства и производству предметов потребления. Анализ позволяет выявить условия и место реализации основных частей совокупного общественного продукта. На этой основе переходят к более содержательному анализу рынка в условиях расширенного воспроизводства, когда предполагают рост экономики на основе накопления капитала. В таких условиях возникают новые пропорции реализации товаров. Последующая конкретизация анализа рынка предполагает учет научно-технического прогресса при реализации товаров. На этой основе выявляют новые условия и законы реализации товаров, в том числе закон опережающего развития первого подразделения в экономике. Названные разделы теории реализации дают понимание главных экономических законов реализации товаров. Последующая конкретизация предполагает разработку отраслевых и межотраслевых балансов, которые раскрывают конкретные экономические тенденции изменения рынка. Анализ дает весьма многое для понимания реализации товаров и приспособления к ней в конкретных условиях рынка. Главной



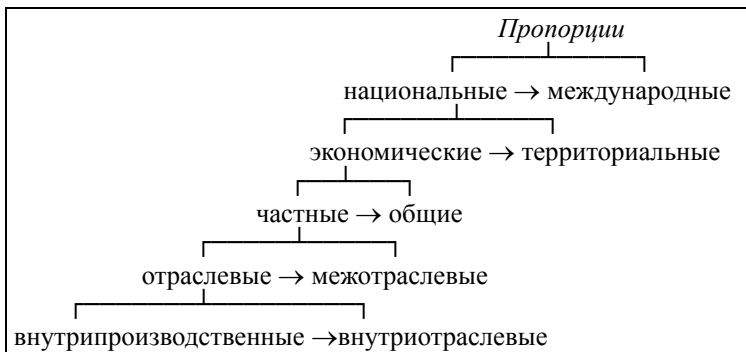
проблемой анализа оказывается выявление пропорциональности экономики, что позволяет обеспечить нормальную реализацию товаров на рынке.

Глубокое изучение теории реализации предполагает изучение оригинальных работ К. Маркса и В.И. Ленина по этому вопросу.

### 1.2.7. ПРОПОРЦИОНАЛЬНОСТЬ РЫНКА

Анализ условий реализации товаров приводит к необходимости изучения пропорций рынка и в целом его пропорциональности.

Пропорция – строго определенное соотношение частей единого целого, вытекающее из его природы. Бывают и диспропорции. Пропорциональность – система всех пропорций единого целого, например. Основные группы пропорции рынка: 1. *Общэкономические*; 2. *Межотраслевые*; 3. *Внутриотраслевые*; 4. *Внутрипроизводственные*; 5. *Территориальные*; 6. *Международные (мировые)*.



Внутрипроизводственные пропорции предполагают установление определенных соответствий между всеми элементами производства конкретных товаров. В таком случае добиваются того, чтобы не было «узких мест». Все это происходит на уровне отдельных видов машин, оборудования и т.п., что зависит от специфики производства и решается обычно как чисто технологические проблемы.

Отраслевые пропорции отражают такие соответствия внутри экономических комплексов, которые могут быть организационно оформлены в качестве конгломератов или отраслей, подчиненных министерствам. В таком случае добиваются определенного соответствия между мощностями предприятий отрасли.

Межотраслевые пропорции – это пропорции между отраслями, находящимися в зависимости друг от друга. Например, важны такие пропорции между формами транспорта, между добывающей и пере-

рабатывающей промышленностью, между сельским хозяйством и промышленностью и другие.

Общеэкономические пропорции показывают соотношение главных элементов экономики. Они многочисленны и многообразны: пропорции первого и второго подразделений, групп А и Б в промышленности, пропорции накопления и потребления и другие. Эти пропорции специально анализируются на основе статистических данных. Анализ позволяет формулировать практические выводы, определять стратегию развития экономики. В результате анализа происходит осмысление изменений пропорций в экономике – структурных сдвигов в ней, что лежит в основе планомерного развития рынка.

Всякий анализ пропорций имеет практическое и политическое значение, но понятен только профессионалам. При необходимости эту проблему следует рассмотреть более конкретно в качестве самостоятельной темы.

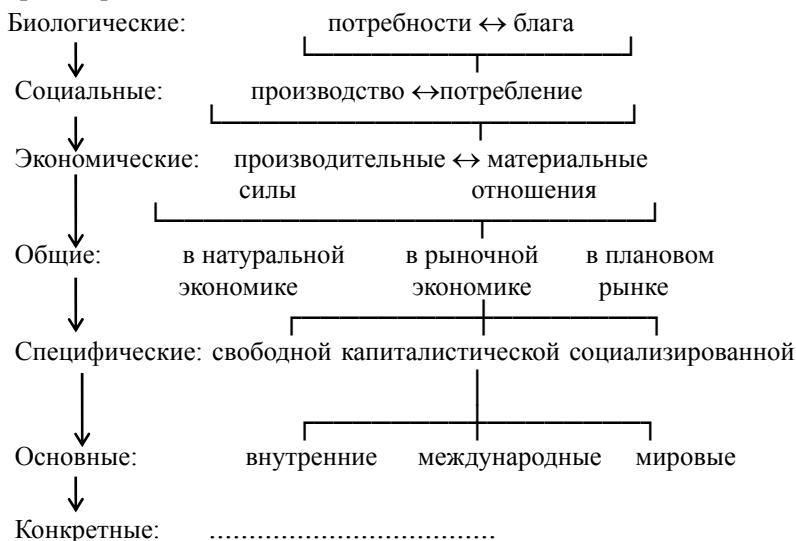
### **1.2.8. ПРОТИВОРЕЧИЯ ЭКОНОМИКИ**

Анализ общественного производства, в т.ч. условий реализации, показывает возможность нормального, бескризисного, устойчивого развития рынка при определенных условиях, поддержания пропорций, своевременного осуществления структурных сдвигов и т.п. В то же время действительность, практика экономического развития характеризуется кризисами, нарушениями экономического роста, диспропорциями. И причиной оказываются экономические противоречия или противоречия рынка. В связи с этим целесообразно специально изучать противоречия рынка и их воздействие на реализацию товаров, экономический рост. Этот вопрос требует специального изучения. Здесь ограничимся только некоторыми замечаниями по данному вопросу.

Главным значением противоречий в экономике следует признать противоположность интересов людей, сословий и т.п. Высшей формой являются антагонизмы, то есть такие противоречия, которые заканчиваются гибелью одной из противоборствующих сторон. Экономика не существует без противоречий.

Многие противоречия свидетельствуют о неразумности людей. Поэтому к противоречиям относятся чаще всего как к чему-то порочному. Их часто игнорируют. Тем не менее, они на практике существуют и являются движущей силой развития общества, в том числе и рынка. Их надо выявлять, анализировать, находить способы разрешения с тем, чтобы обеспечить прогресс. «... Жизнь идет вперед

противоречиями, и живые противоречия во много раз богаче, разно-  
 стороннее, содержательнее, чем уму человека спервоначалу кажется»  
 [68,Т.47,с.219]. Нет возможности даже назвать все противоречия:  
 индивидуальные и групповые, корпоративные, общественные. Пока  
 нет системного, теоретического их объяснения в науке. Предлагаемая  
 гипотеза обращает внимание лишь на некоторые фрагменты теории  
 противоречий рынка:



**БИОЛОГИЧЕСКИЕ** противоречия лежат в основе общественного развития. Из них основным можно считать противоречие между потребностями и благами (ресурсами). Редкость благ делает их дефицитными. На этой основе возникает борьба за жизнь, определение своих ниш жизнеобитания различными живыми субъектами, что хорошо показывают обычно биологи. Относится это и к обществу людей, прежде всего, к рыночным отношениям. Это противоречие следует считать фундаментальным для рынка и экономики вообще.

**СОЦИАЛЬНЫЕ** противоречия возникают на основе биологических. Общественная организация жизни повышает жизнестойкость организмов, решает многие проблемы. Она ведет к возникновению производства как главного средства обеспечения источниками средств существования. Поэтому возникает противоречие между потреблением и производством. Потребности всегда опережают возможности производства и порождают необходимость его развития.

В то же время само производство осуществляется посредством многих противоречий.

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ** противоречия являются внутренними для общественного производства. Они детерминируют степень общественного развития. Главным называют или противоречие между безграничными потребностями людей и ограниченными по сравнению с ними ресурсами, или между производительными силами и материальными отношениями людей. От этого противоречия зависит скорость общественного прогресса. Именно оно лежит в основе всей системы общественного прогресса. На этой основе возникают особые формы общественного производства, происходит возникновение новых их форм.

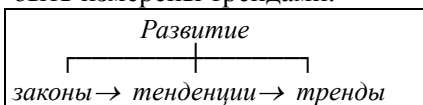
Основным противоречием рыночной экономики можно считать противоречие между частным и общественным характером труда. На его основе возникает специфическая система противоречий рыночной экономики: между спросом и предложением, общественным производством и частным присвоением и другие. Противоречие между ценой и полезностью товара порождает многие противоречия, в том числе между накопленным и живым трудом.

Каждой системе рыночной экономики присущи свои специфические противоречия. В частности, существуют такие противоречия для тех экономик, у которых низкий уровень развития рыночных отношений или когда превалирует простое товарное производство. В капиталистическом рынке существует противоречие между трудом и капиталом, анархией экономики в целом и планомерностью внутри предприятий. Эти противоречия лежат в основе возникновения диспропорциональности рынка, в том числе между спросом и предложением, ведущей к перепроизводству товаров.

Внутриэкономические противоречия ведут к возникновению внешнеэкономических противоречий между странами, регионами юга и севера, между основными центрами мирового рынка и периферией. В целом, противоречия интересов ведет к конкуренции, неравновесности, нестабильности, неустойчивости и диспропорциональности рынка. В результате возникают нарушения рынка или кризисы.

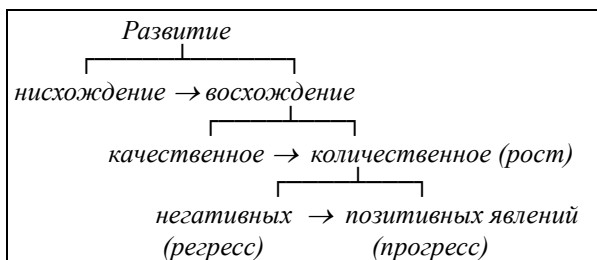
## 1.2.9. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КРИЗИСЫ

Экономический рост является законом общественной жизни. Как и любой иной закон экономического развития, он представляет собой систему тенденций и различных процессов. Развития нет вне восходящих и нисходящих тенденций разных уровней – возрождение одного явления означает отмирание другого. В связи с этим закономерность проявляется через систему тенденций развития. При этом развитие не сводится только к тем процессам, тенденции которых могут быть измерены трендами.



«Надо постоянно помнить, что «развитие» не равносильно количественному росту, оно включает в себя и качественные изменения, затрагивающие связи между различными явлениями» [102,Т.1,с.387]. Рост может относиться не только к позитивным, но и к негативным явлениям экономики, в том числе и рыночной.

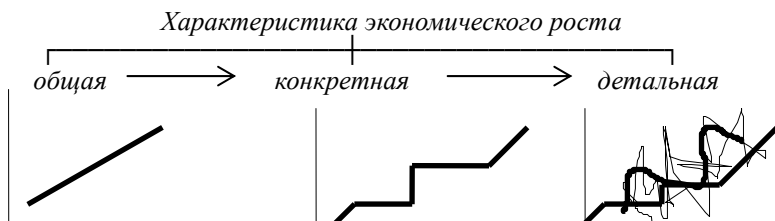
Познание экономики, в том числе и рыночной, предполагает изучение всех явлений



экономического развития. Их обычно анализируют на разных уровнях конкретности, содержательности.

Апологетика

обычно манипулирует данными экономического роста. Легче всего выявить увеличение тех или иных частных показателей экономического развития и выразить это графически прямой линией. И это в целом верно. Однако это еще не вся правда. Более конкретные исследования любых изменений позволяют осознать их не в качестве стабильного, линейного процесса, а имеющих те или иные флуктуации. Еще более содержательный анализ выявляет значительный разброс характеристик экономических процессов в данный период времени, который не в полной мере согласуется с известными законами. Накопленный математический аппарат науки позволяет представить экономический рост как систему различного рода закономерных процессов, ритмов, циклов, колебаний, флуктуаций.



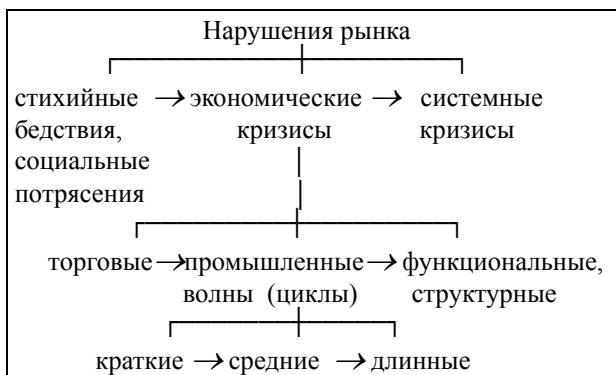
При осмыслении этих процессов следует попытаться системно соотнести следующие понятия:

*конкуренция → динамизм → ритмичность → колебания  
 → цикличность → кризисность.*

Динамизм общественной жизни проявляет прогрессивность в ее развитии. При этом неизбежны различные ритмы в этих процессах, которые могут принимать форму волн, колебаний и сами по себе еще не представляют кризиса. Нарушения рынка многообразны, многочисленны и закономерны.

**СТИХИЙНЫЕ** бедствия происходят по природным причинам. К ним относятся землетрясения, засухи, наводнения, извержения вулканов и другие природные катаклизмы. Они нарушают нормальное развитие рынка и отражаются в его конъюнктуре.

**СОЦИАЛЬНЫЕ** потрясения порождаются законами общественного развития: войны, эпидемии и другие. Они также нарушают нормальное развитие рынка.



мальное развитие рынка.

Стихийные бедствия и социальные потрясения происходят эпизодически, их трудно предвидеть. Они оказывают воздействие на экономику. Существуют много-

образные организации профессионалов, которые прогнозируют, преодолевают их последствия.

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ** кризисы порождаются законами экономики, рынком. Они возникли на определенном уровне развития рынка, постоянны, систематичны. Именно им уделяет главное внимание наука. Они бывают разными: торговые, индустриальные волны (спады) и т.п. (см.: прил. 18 и 19).



**ТОРГОВЫЕ КРИЗИСЫ** возникли в XVIII веке. Первый такой кризис отмечен в 1760 г. В последу-

ющем торговые кризисы стали проявлением промышленных циклов, то есть они стали подчиненными явлениями в экономике. Следует различать:

- равновесие – стабильное развитие;
- спад – временное отклонение от равновесия;
- кризис – циклическое колебание;
- депрессия – длительный период застоя;
- коллапс – разрушение промышленности, ведущее к гибели страны.

**ПРОМЫШЛЕННЫЕ ЦИКЛЫ** – основная форма экономических кризисов. Они возникли в начале XIX века. Их конкретной причиной является перепроизводство товаров, то есть превышение производства товаров по сравнению со спросом на них. Они вытекают из законов рыночной экономики. Предприниматели экономят на расходах при производстве товара, не выплачивают полную стоимость рабочей силы. В результате спрос на товары отстает от предложения товаров, возникает их перепроизводство. И как следствие – различные экономические явления на рынке: закрытие предприятий, сокращение производства и т.д. Промышленные циклы происходят в целом однотипно, включают четыре фазы: кризис, депрессия, оживление, подъем.

*Кризис* представляет собой резкое сокращение размеров производства, частичное разрушение производительных сил, перепроизводство товаров, банкротство многих предприятий, обесценивание основного капитала, рост безработицы, падение заработной платы, резкое удорожание кредита и падение его объема и т.п.;

*Депрессия* характеризуется прекращением спада производства, низкой заработной платой, приостановкой падения цен, массовой безработицей, медленным ростом производства в некоторых отраслях и другими признаками.

*Оживление* проявляется через постепенное достижение предкризисного уровня производства, уменьшение товарных запасов, сокращение безработицы и т.д.

*Подъем* – превышение предкризисного уровня развития производства, повышение цен, сокращение размеров безработицы, расширение кредита и другие.

Со временем возникли модификации в кризисах, особенно во второй половине XX века. Они могут быть асинхронными в разных странах, происходят чаще, но менее значительны, менее длительны. Многие изменения циклов вызваны развитием экономической политики правительства, направленной на преодоление кризисов. Антициклическая политика позволяет воздействовать на ход кризиса, минимизирует его негативное влияние на экономику.

Ритмичность бывает суточной, недельной, сезонной и т.д. Все это находит отражение в конъюнктуре и порождает особые типы экономических отношений. Например, сезонность сельскохозяйственного производства была основой возникновения фьючерсных сделок, бирж.

Различным типам колебаний присваивают собственные имена. Различают циклы Кондратьева (50–60 лет), циклы Юглера или, по определению Хансена, «большие циклы» (нормальные экономические циклы в 8–10 лет), циклы Китчина (2–3 года), входящие в общеэкономические циклы.

Длинноволновые (Кондратьевские) циклы происходят в течение длительного периода.



Н.Д. Кондратьев изучил эти длинные волны в 20-е годы и на

их основе предсказал кризис 1929 г. В соответствии с его трактовкой этих волн происходило дальнейшее развитие рынка в XX веке.

В 60-е годы XX века возникли новые формы экономических кризисов: сырьевые, продовольственные, энергетические, финансовые и другие структурные, функциональные кризисы. Это кризисы дефицита.

**СИСТЕМНЫЕ КРИЗИСЫ** возникают в условиях смены общественно-экономических формаций. Их проявление различно. В XX веке они приобрели существенное значение и впервые стали анализироваться наукой. Первым стал общий кризис капитализма с начала века, который проявился многообразно. Его содержание подробно показано в работах многих авторов. В конце XX века начался системный кризис социализма, который привел к ликвидации мировой системы социализма, гибели социализма в ведущей стране системы и т.п.

В советской экономике цикличность проявлялась в некоторой мере в уровнях темпов развития, то в росте, то в падении темпов. В то



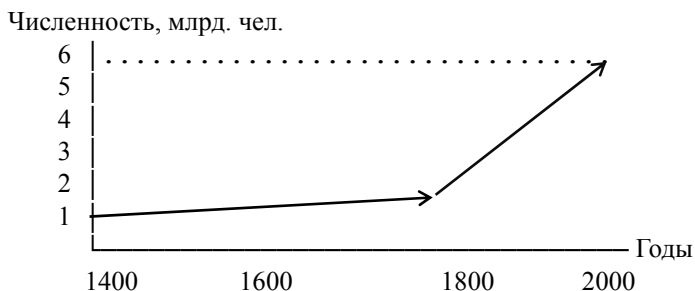
же время не было традиционных экономических кризисов. Длительный период благоприятного развития на основе интенсивных методов воспроизводства привел к накоплению большого числа противоречий, что породило особую форму кризиса системы.

ГЛОБАЛЬНЫЕ КРИЗИСЫ затрагивают все мировое общество.

### 1.3. МЕГАЭКОНОМИКА

Жизнь общества и его членов зависит не только от развития предприятий, где они работают, и стран, в которых они живут. Она сегодня предопределяется и состоянием мировой экономики – уровнем ее развития, конъюнктурой. Эта зависимость растет весьма быстро, особенно в последние 25 лет. Благополучие людей определяется общемировыми процессами, а поэтому необходимо изучать мировую экономику: законы ее развития, тенденции и т.п. Особенно возрастает необходимость этого в связи с теми процессами, которые происходят во многих странах в XXI веке. Нельзя выходить на мировой рынок, не изучив тщательно его структуру, процессы, правила его развития. Этому и посвящен третий раздел вводного курса. Естественно, что здесь мировая экономика представлена в самом общем виде.

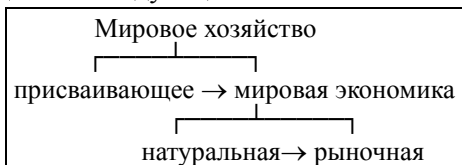
В настоящее время в мире существуют примерно 160-240 стран и территорий, в которых живут 6 млрд. людей. Удвоение числа земель произошло за 40 лет. За день рождается 370 тыс. детей. Известно 6000 языков, из которых много «мертвых». В мире 300 денежных систем.



Между странами существуют различные типы отношений: культурные, духовные, финансовые и другие. Все они имеют важное значение для мирового хозяйства. Особенно важны экономические отношения.

### 1.3.1. ХОЗЯЙСТВО, ЭКОНОМИКА, РЫНОК МИРА

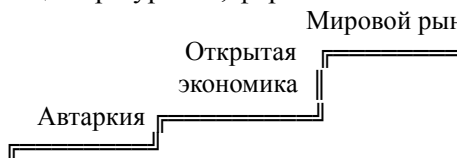
Уточним основные термины – мировое хозяйство, мировая экономика, мировой рынок. Их часто используют в качестве синонимов. Имеется потребность придать им собственное значение с тем, чтобы более адекватно показать процессы развития мира. Далее будем исходить из следующей гипотезы значения этих понятий.



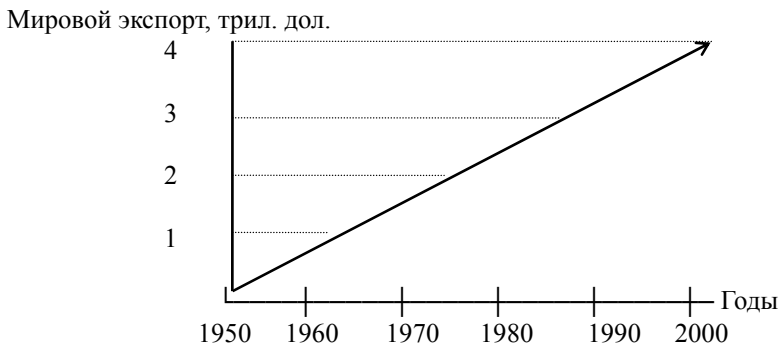
Мировое хозяйство включает все формы природопользования. В простом случае оно состоит в присваивающем природопользовании.

Более развитой его формой является мировая экономика. Мировой экономикой следует считать не только совокупность экономик всех стран мира (даже если они не поддерживают между собой экономические отношения), но и многообразные взаимоотношения между ними. Мировой рынок представляет собой более сложное явление – его становление происходит в меру укрепления рыночных отношений между странами. В то же время процесс его формирования пока следует считать незавершенным. Он разовьется полностью тогда, когда исчезнут национальные барьеры, и факторы производства свободно будут перемещаться между странами.

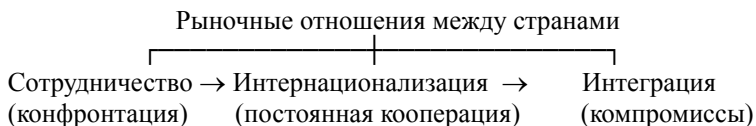
Страны руководствуются различными подходами при установлении экономических отношений с другими странами. В целом можно выделить следующие три уровня, формы таких отношений.



Некоторые страны издревле проводили политику автаркии, т. е. обособленного развития и опоры на свои, собственные силы, ориентации на закрытую экономику. В свое время такую политику проводила Япония, а недавно Албания. И сейчас некоторые страны осуществляют политику ограничения связей с другими странами (например, Иран, Ирак и др.), что не является автаркией. Однако это – временное явление. В целом большинство стран мира сделали выбор и претворяют в жизнь политику открытой экономики. Степень открытости постоянно растет, что можно видеть с помощью графика роста мирового экспорта.



Экономические, в том числе рыночные, отношения между странами постоянно развиваются, растет их воздействие на судьбу каждой страны. Процесс возрастания экономических отношений между странами можно показать следующим образом:



Становление мирового рынка началось в древнем мире и не завершилось по настоящее время. Экономическим отношениям между странами в целом присущи те же законы развития, которые действуют в каждой из них: обособление и объединение труда в различных формах. Возникновение международного разделения труда сопровождается становлением рыночных отношений, которые порождают иные экономические отношения, в том числе вывоз капитала, экономический и территориальный раздел мира. Особенно быстро этот процесс развивается вместе с индустриализацией экономики в странах с XVIII века. «Создается новое, соответствующее расположению главных центров машинного производства международное разделение труда, превращающее одну часть земного шара в область преимущественного земледельческого производства для другой части земного шара, как области преимущественно промышленного производства» [79, Т.23, с.462]. В XX веке усилилась роль развитых стран Запада. Они превратились в мировой центр, который выполняет функцию руководства миром посредством регулирования экономических отношений, кредитования и т.п. В ведущих странах мира возрастают те сферы экономики, которые обеспечивают информатизацию, интеллектуализацию общества.

Историческая тенденция интеграции (глобализации) всех стран мира стала преобладающей в XX веке, и ее значимость постоянно растет. Это прогрессивная, но противоречивая тенденция развития мировой экономики. При стихийном развитии этой тенденции возникает много негативных результатов, глобализация становится американизацией и т.п. В то же время появляются элементы сознательного, планомерного развития интеграции мировой экономики.

*ИНТЕГРАЦИЯ ↔ СЕПАРАТИЗМ*

Экономическое сотрудничество порождает интернационализацию производства. Экономические отношения между странами становятся постоянными, регулярными, комплексными. Монополизация экономики – последняя к настоящему времени ступень становления мирового рынка, т. е. создания единого целого мирового экономического организма, вне которого не может развиваться ни одно государство. Отношения становятся всесторонними, охватывают все страны мира и все формы отношений – торговые, финансовые и т.п. Возникает мировой рынок рабочей силы, капитала, товаров. В то же время все это происходит не на основе равенства, а на основе неравенства стран: одни из них бедные, другие богатые. Неравное и, тем более, неравноправное отношение между странами усиливает несправедливость экономических отношений, чревато дестабилизацией мировой экономики. Растут противоречия, противоборство в экономике, обостряются глобальные проблемы мира. Оценивая в качестве прогрессивного явления интеграционные процессы, ведущие к единому мировому рынку, нельзя не видеть их противоречивость для всего мира. В связи с этим необходимо должным образом учитывать специфические интересы разных групп стран.

Формирование мирового рынка завершится тогда, когда не будет границ между странами, и свободно будут передвигаться товары, люди, идеи.

В мировой экономике выделяют три группы стран: развитые капиталистические, социалистические и развивающиеся капиталистические страны.

*Критерии различия стран:*

- уровень развития производительных сил, эффективность экономики;
- социальная ориентация экономики, социальные гарантии народу;
- гуманизация экономики, перераспределение финансирования в пользу развития культуры, здоровья;
- роль и место в мировых экономических процессах;

- экологическое состояние экономики.

Степень различия экономического потенциала стран мира можно оценить на примере данных о размерах ВВП по некоторым странам:

США – 5600 млрд. долларов; Германия – 1350 — «—;  
Китай – 2975 — «—; Россия – 975 — «—.  
Япония – 2400 — «—;

### 1.3.2. РАЗВИТЫЕ КАПИТАЛИСТИЧЕСКИЕ СТРАНЫ

В развитых капиталистических странах проживает 25% населения, которое потребляет 70% энергии, 75% металла, 85% древесины, 60% продовольствия. На них приходится и подавляющая доля загрязнения природы. Эти страны – наиболее динамичная, господствующая сила мировой экономики. Из них особое значение имеют страны, в которых проживает 10% населения, которое потребляет 80% природных ресурсов.

США составляют 5% населения мира и потребляют 40% добываемого в мире сырья. США выбрасывают в воду, почву, воздух более 50% всех загрязняющих продуктов. Продукция зарубежных филиалов американских корпораций равна 80-90% стоимости отечественного производства («вторая экономика» США).

Группа стран, на долю которых приходится примерно 10% стран мира, занимает лидирующее, господствующее положение в мировой экономике. Они установили многообразные интеграционные связи между собой, в том числе создали и наднациональные координационные органы. Так, например, «семерка» развитых страна Запада (США, Япония, Канада, Англия, Франция, Германия, Италия) представляет группу ведущих стран мира, лидеры которых планомерно согласовывают между собой деятельность в сфере идеологии, политики, экономики.

Капиталистические страны стали ведущими в средние века в связи со становлением капиталистической системы на земном шаре. Став метрополиями, эти страны захватили другие страны и превратили их в колонии. Этот процесс завершился на рубеже XIX и XX веков образованием колониальной системы. Метрополии эксплуатировали колониальные страны и за их счет обеспечивали благосостояние своих народов. Монополизация экономики привела к экспансии капитализма в колониальные страны, их эксплуатации на основе вывоза капитала.

Вывоз капитала представляет собой более развитое экономическое явление по сравнению с вывозом товаров. В данном случае возникают капиталистические отношения в развивающихся колониальных странах. Условия вывоза капитала зависели во многом от политических отношений между этими странами. Поэтому метрополии стремились превратить их в свои колонии. Началась эпоха колониальных войн между развитыми странами за передел колоний с целью создания максимально благоприятных условий для ограбления народов колониальных стран. К XX веку закончилось формирование колониальной системы, произошел территориальный раздел мира между метрополиями и началась борьба за их передел, что привело к двум мировым войнам. На этой основе стал развиваться экономический раздел мира между крупнейшими монополиями стран Запада.

В мировом хозяйстве сформировались три группы развитых стран, которые стали основными центрами мировой экономики, ведущими борьбу за господство в мире, за лидерство в мировой политике и экономике: США, страны Западной Европы и Япония. В последние десятилетия исследователи заговорили и о появлении четвертого центра (страны Юго-Восточной Азии [страны ЮВА]).

ВВП на душу населения в 1950 г. в США был в два раза больше чем в Европе и в шесть раз больше, чем в Японии. В 1975 г. ВВП на душу населения в Германии и Японии составил 83 и 68% от соответствующего уровня показателей США. С 1973 по 1986 г. Япония развивается в шесть раз быстрее, чем США. Происходит выравнивание уровней развития, например, по ВВП на душу населения. Так, разрыв между европейскими странами и США сократился по этому показателю. Наблюдается падение удельного веса США в мировой экономике. В самих США отмечается замедление роста уровня жизни с 70-х годов. Темпы экономического развития страны в последние десятилетия ниже, чем в Германии, Японии, Италии, странах ЮВА. В то же время существенна доля США в ТНК, продолжается экспансия США, стремящихся сохранить своё господство во всем мире.

США являются одновременно наиболее ярким сторонником политики свободной торговли и наиболее жёстким протекционистом. Добиваясь от других открытости их рынка, США отказываются от предоставления многим странам режима «наибольшего благоприятствования» в торговле и устанавливают сверхвысокие пошлины на рынке США. Такую политику США проводили в отношении с СССР, а теперь с Россией (хотя и обещали её пересмотреть).

Происходит транснационализация мировой экономики как высшей формы ее интернационализации и интеграции. Наиболее ярким

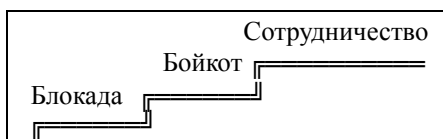
интеграционным процессом можно считать Европейское экономическое сообщество, ставшее с начала 1995 года Европейским союзом 15 стран. Тем самым осуществляется лозунг Соединенные штаты Европы, который был провозглашен в XIX веке.

Наблюдается резкое усиление Японии, которая перешла к новой модели роста: на смену имитационной системе развития, основанной на заимствовании научного опыта, происходит переход к инновационной модели корпораций, которые организуют собственные исследования. Растут трудности в продвижении экспорта Японии в США и европейские страны. Эту проблему Япония пытается обойти, создавая свои предприятия и смешанные компании в выше названных странах.

### 1.3.3. СОЦИАЛИСТИЧЕСКИЕ СТРАНЫ

Социализм возник на земном шаре в 1917 г. в результате социалистической революции в России и строился во многом от противного по сравнению с тем, что было в капиталистических странах. Поэтому становление социализма означало раскол мира на две противоположные социально-экономические системы, борьбу и соревнование между ними. Этот процесс означал одновременно и кризис капиталистического хозяйства: уменьшение размеров, крушение его колониальной системы, обострение противоречий в экономике.

Социалистические страны развивались на основе превалирования общественных форм собственности, прежде всего государственной, ориентации на плановость экономики, благосостояние народа, демократию, гуманизм. В целом, различия шли по всем направлениям: экономическим, политическим и идеологическим. Борьба капитализма и социализма эволюционировала по ступеням (см. схему). Вначале капиталистические страны пытались уничтожить социалистические, а затем все более переходили к сотрудничеству с ними.



В результате 73-летнего существования социализма он превратился в мощный фактор мирового развития. В 1985 г. на социалистические страны

приходилась 1/4 территории мира, 1/3 – населения, 2/5 – промышленного производства. Все это было результатом взаимодействия многих факторов. В то же время начальный этап развития новой общественно-экономической формации характеризовался тем, что на этом

этапе не были осуществлены на практике провозглашенные принципы, возобладали бюрократическая административная система, развивались другие негативные процессы. Все это привело к краху мировой системы социализма. В начале XXI века социалистическими являются Китай, Вьетнам, Куба и Северная Корея, хотя, следует отметить, что первые три страны стали на путь «рыночного социализма».

Бывшие социалистические страны стали называть странами с «переходной» экономикой.

### **1.3.4. РАЗВИВАЮЩИЕСЯ КАПИТАЛИСТИЧЕСКИЕ СТРАНЫ**

Эти страны обособились от остальных со второй половины XX века. Крушение колониальной системы привело к образованию политически самостоятельных стран мира в Азии, Африке и Латинской Америке. В них проживает большинство населения мира, на их долю приходится 22% мирового производства и только 3% мировых капиталовложений.

Добившись политической самостоятельности, они по-прежнему остаются экономически подчиненными развитым капиталистическим странам. Развивающиеся страны стали средой создания «вторых экономик» капиталистических стран. Развитие мировой системы социализма стало важнейшим условием завоевания политической самостоятельности развивающихся стран. В то же время капиталистический мир, потеряв колониальные привилегии в этих странах, не отказался от эксплуатации народов развивающихся стран. Пережив тяжелый период начала 60-х годов, капитализм нашел способ не только сохранения, но и усиления своего господства в развивающихся странах. Главным способом эксплуатации развивающихся стран является неэквивалентная торговля из-за существования «ножниц цен», вывоз капитала. Это – закономерное явление потому, что страны мира находятся на разных уровнях развития рыночной экономики.

В развивающихся странах существенное значение имеет традиционный сектор экономики – натуральные и полунатуральные типы производства. Например, в большинстве тропических африканских стран 3/4 самодеятельного населения, а иногда и больше, заняты в натуральном и полунатуральном хозяйстве. Развивающиеся страны мало индустриализированы. В них нет сбалансированности внутреннего рынка. Меньшее значение имеет внутренний рынок из-за гос-



подства натуральной экономики. В них слабо развито внутригосударственное разделение труда, межрайонные, вертикальные и горизонтальные экономические, рыночные связи. При этом 4/5 объема промышленного производства дают 5 – 7 промышленных зон.

С 70-х годов многие развивающиеся страны вступили в период долгосрочной стратегии экспортно-ориентированной индустриализации. В ее реализации активно участвуют ТНК, которые стремятся изнутри овладеть объективно расширяющимися внутренними рынками развивающихся стран. Эти страны все более притягивают отрасли, ориентированные на трудоизбыточные районы. Обычно это производства с устоявшимися стандартизированными, «рутинными» технологиями, то есть ненаукоемкие.

В развивающихся странах формируются районы новых ресурсных рубежей перспективного мирового значения: бассейны Амазонки (в основном в Бразилии) и Ориноко (Гуаяна в Венесуэле), Патагония (в Аргентине), ряд ареалов в тропической Африке. Эти и ряд других районов обладают не только крупными объемами разнообразных природных ресурсов, но и весьма перспективными и эффективными территориальными сочетаниями.

Развивающиеся страны остаются сырьевой периферией мировой экономики. В структуре товарного экспорта в конце 1980-х на сырье и энергоносители приходилось около 35%, на сельскохозяйственную продукцию – 13%. В индустриальных странах на эти формы экспорта соответственно 9–10%.

Суммарный внешний долг экономически отсталых стран в 1974 году был равен 135 млрд. долларов, а в 1995 г. приблизился к 2 трлн. долларов США, процентные платежи по нему намного превосходили новые поступления в виде займов. В ряде стран на обслуживание этого долга идет от 40 до 60% их годового ВНП. Ежегодные потери этих стран в отношениях с развитыми странами составляют 50–100 млрд. долларов.

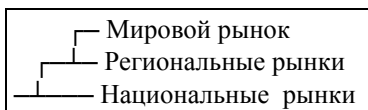
Современные расчеты показывают, что только невидимое изъятие стоимости капиталистическими странами из развивающихся составляет около 400 млрд. дол. в год (сюда не включаются «видимые» потоки: вывоз прибылей иностранного капитала, проценты на внешний долг и «бегство» капиталов компрадорской буржуазии).

В развивающихся странах наблюдаются различные тенденции экономического развития. Усиливается их дифференциация. Энергетический кризис привел к выделению группы стран, экспортирующих нефть и объединившихся в картель (ОПЕК), в качестве наиболее

развитой группы этих стран. Одновременно произошло обособление «новых индустриальных стран» в развивающемся мире - группы стран Юго-Восточной Азии и Латинской Америки.

### 1.3.5. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО РЫНКА

Международная торговля возникла в древнем мире, и тогда же стал развиваться процесс объединения различных стран. В то же время первоначально формировался национальный рынок в каждой стране. Этот процесс в развитых странах завершился в первой половине XIX века. Одновременно формировались региональные рынки, особенно усилившиеся в XX веке в форме интеграционных процессов.



В конце XX века было до сотни интеграционных процессов в мировой экономике. Наиболее представительный из них - «Общий рынок», ставший Европейским союзом.

Интеграция национальных рынков объединяет страны в единое экономическое целое. Интенсивное развитие мирового рынка повышает единство экономики всех стран мира. Этот процесс называют глобализацией экономики. Глобализация мировой экономики означает, по сути, всеобъемлющий контроль над мировым хозяйством со стороны финансового капитала транснациональных корпораций развитых стран мира, прежде всего США.

Условием интеграционного прогресса мирового рынка является инфраструктура: производственная и социальная. В настоящее время создана глобальная система связи, коммуникации, транспорта, которая практически исключает различия в организации дел предприятий, расположенных в разных городах или странах. Существенно уменьшились различия и в сфере транспорта. Коммуникации позволяют эффективно организовывать производство из единого центра во всех странах мира.

Соответственно создаются надгосударственные финансовые, торговые организации, которые регулируют экономические отношения между субъектами разных стран. ООН, ВТО, МВФ и другие мировые организации определяют порядок экономических, в том числе рыночных, отношений. Конечно, сохраняются существенные разли-

чия во многих аспектах образа жизни разных стран, различные валюты, разные методы управления.

Движущей силой интеграционных процессов все более становятся ТНК, происходит «транснационализация» рынка. В мировом рынке существенное значение имеют транснациональные корпорации, которые являются орудием господства развитых капиталистических стран в мировой экономике. Капитализм проводит активную защиту интересов своего капитала во всем мире. 500 крупнейших его ТНК контролируют 4/5 общего объема прямых зарубежных инвестиций, а 50 из них – половину. На ТНК приходится 1/3 промышленного производства, более 1/2 мировой торговли, 2/3 торгового оборота стран рыночной экономики и 4/5 патентов всего мира. На этой основе ТНК господствуют в мировой экономике и создают мировой рынок для своих нужд. При этом 50 крупнейших корпораций обладают оборотом, превышающим ВВП более 100 стран мира. Хотя сотрудники 500 самых крупных промышленных корпораций мира составляют лишь 0.05% населения земного шара, эти корпорации контролируют 70% мировой торговли и 25% производимой во всем мире продукции.

Доля капитализма в объеме мировой торговли по стоимости за период 1980–1988 гг. возросла с 67,9 до 72,8%, доля развивающихся стран сократилась с 31,1 до 27,2%.

Неравенство экономических отношений между странами, господство ТНК в мировом хозяйстве ведет к тому, что социализм (который потерпел поражение в конце XX века, но который пока сохранился на земном шаре) и развивающиеся страны все более становятся зависимыми от капитализма, который продолжает определять развитие мировой экономики. 10–15% населения Земли потребляют 70% мировых ресурсов.

Становление мирового рынка далеко до завершения. И сегодня весь мир поделен на границы, и почти все страны пытаются защищать свой национальный рынок от ТНК.

Ведущей державой в мире (каждая в свое время) были разные страны. В XII - XIV веках Венеция выполняла эту функцию, а затем Испания в связи с открытием Америки, Голландия в связи с буржуазной революцией, потом – Англия. В XIX веке Франция, а на рубеже XIX и XX веков – Германия. В XX веке был СССР, а теперь - США стали гегемоном, доминирующей силой на мировом рынке. США ориентируется на создание «Пан американ». В XXI веке США, видимо, будут потеснены в этой функции другими странами. По про-

гнозам через десяток лет может выйти Япония, а через полвека – Китай станет ведущей страной.

Социализация экономики все более становится единственной альтернативой гибели общества.

### 1.3.6. ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МИРА

Прогресс общества противоречив. Прогресс угрожает мировому сообществу множеством опасностей, осознаваемых обычно в форме глобальных проблем. Среди них – терроризм, наркомания, ядерные отходы, потепление климата, загрязнение окружающей среды, расовые предрассудки, нищета, милитаризм, ограниченность и порча водных ресурсов, ухудшение качества воздуха, эрозия почвы, опасные химические вещества, угроза здоровью людей, сокращение минеральных ресурсов, ограниченность энергетических источников и их уменьшение, исчезновение живых существ, рост населения, голод, конфронтационность стран и другие.

Особенно опасными для человечества на рубеже XXI века становятся такие явления, как:

**УГРОЗА ЯДЕРНОЙ КАТАСТРОФЫ, МИЛИТАРИЗМ.** Накопленные в мире запасы ядерного оружия способны уничтожить все живое на Земле. Большинство ядерных стран не отказались применить первыми ядерное оружие. Начавшееся разоружение пока не обещает существенным образом изменить обстановку в мире. Преодоление милитаризма не может быть традиционным соревнованием с ним на основе технического прогресса. Капитализм, милитаризм могут погибнуть только «от чернил», как в свое время выразился Наполеон. Для капитализма самым страшным «снарядом» оказался «Капитал» К. Маркса. И сориты с кладограммами, как практическое философствование, в том числе применение системного моделирования, теоретичности и интеллекта позволяют «забить последние гвозди в гроб капитализма». Только идейность, идеология, интеллект способны осуществить справедливость для народов мира и исключить их убийство ядерным оружием.

**ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА.** Природопользование общества наносит существенный ущерб природе, в основе которого в XX

веке были хищническая, безудержная эксплуатация естественных ресурсов. Негативное воздействие индустриальной цивилизации на природу достигло предела, за которым возможно экологическое саморазрушение общества. Особое беспокойство вызывает состояние леса – «лёгких» земного шара. Ежегодно на планете уничтожается 17 млн. га леса. Вырубка леса в 18 раз больше его естественного прироста. За 5 тыс. лет люди уничтожили 66% мировых лесов, за 40 лет Латинская Америка потеряла 38% своего леса, Африка – 23%. Ареал тропических лесов ежегодно сокращается на 11млн. га. Это больше, чем площадь Австрии. За год превращается в пустыню 6 млн. га плодородных земель, происходит опустынивание земли. В целом деградируют 15 млн. га земли в год. Лес нужен обществу не только как источник древесины, но и как санитар земного шара: 1 га леса «съедает» за год 38 т пыли и выбрасывает в воздух 30 т кислорода. Лес остается основным поставщиком кислорода. Если леса сократятся до определенного предела, то людям не хватит кислорода, который превратится из свободного блага в товар. Лес одновременно поглощает углерод, выделяемый людьми, транспортом, производством. Поэтому лесопосадки, которые еще не заняли подобающее им место в мировой экономике, являются важнейшим средством выживания человечества. Необходимо восстановить требующуюся лесистость на земном шаре, пропорциональную численности населения и уровню развития производства. Но не только лес имеет значение для жизни общества; 1 см чернозема накапливался за 300 лет, а погибает сейчас за 3 года. В 1977 г. вулканы выбросили в атмосферу 6 т свинца, а в результате сжигания нефтепродуктов в атмосферу было выброшено 273 тыс. т свинца, за 10 лет – 4 млн. т свинца. Все это делает земной шар малопригодным для жизни людей. Охрана окружающей среды от неразумного ее использования все более выходит на первый план. Господство частного эгоизма в мировой экономике грозит экологической смертью всему обществу. Природа не выдержит развития всех стран мира до уровня природопользования наиболее развитых стран.

Разрыв ВВП на душу населения в 60-е годы развитых и отсталых стран составлял 26 раз, а в 90-е годы – 40 раз. В 60-е годы 20% богатых жителей планеты превосходили своими доходами 20% бедных в 30 раз, через 30 лет соотношение их доходов уже составило 60 к 1. Разрыв по основным социально-экономическим показателям между

этими странами достигает 10-15 и даже 100 раз. Имущественное неравенство: 20% населения мира принадлежит 82% мирового богатства, а бедным 20% населения мира принадлежит 1,3% мирового богатства. Рост разрыва, несомненно, ведет к дестабилизации мировой экономики.

**ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА.** В капиталистических странах потребление энергии на душу населения больше в 80 раз по сравнению с развивающимися странами. В результате вырабатываются мировые запасы энергии, а нетрадиционные ее источники пока не стали главными.

**ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ ПРОБЛЕМА.** Быстрый рост населения во второй половине XX века привел к обострению продовольственной проблемы. Не только сохраняется, но даже растет голод на земном шаре, где каждую секунду умирает от голода один человек. Эта проблема особенно острой оказывается в Азии и Африке.

**ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ ВЗРЫВ.** В XX веке население выросло в 4 раза. Это произошло, прежде всего, за счет быстрого роста населения в третьем мире. Естественно, экономика не могла так быстро развиваться. Можно полагать, что достигнуты пределы роста населения на земном шаре. В связи с этим возникла идея «золотого» миллиарда – сократить численность населения земли до одного миллиарда.

**ЭПИДЕМИИ,** прежде всего СПИД. Тесные контакты народов мира создали условия для быстрого распространения некоторых болезней. Особенно это касается СПИДа.

**НАЦИОНАЛИЗМ.** Рост экономического неравенства в мире ведет к обострению нетерпимости, национализма, сепаратизма.

**ТЕРРОРИЗМ.** Начало третьего тысячелетия охарактеризовалось всплеском экстремизма, терроризма. Попытки военного его подавления непродуктивны. Нужны идеологические, политические и экономические процессы, которые обеспечили бы благосостояние народов, демократию, толерантность и т.п.

### 1.3.7. УСЛОВИЯ СТАНОВЛЕНИЯ МИРОВОГО РЫНКА

«Стихийное развитие цивилизации оставляет за собой пустыню». Эта истина была осмыслена давно. Современная практика общественной жизни дает для нее много фактов.

Решение глобальных проблем мирового рынка предполагает использование многих факторов современного общества. Прежде всего, необходимо придавать большее значение ДУХОВНОСТИ в общественном развитии. Прямой призыв мистиков, теологов к нравственности, добродетели, конечно, имеет значение. В то же время, он явно недостаточен. Необходимо кардинальное развитие эрудиции людей на основе просвещения – теоретического объяснения всего мира. К этому призывали многие великие гении прошлого, в т.ч. Ж.Ж. Руссо, А. Сен-Симон.

Просвещение создает условия, при которых более эффективно воспроизводится духовность. В то же время сама по себе эрудиция не решает стоящих проблем: не следует уповать на просвещение, образование. Необходима интеллектуализация индивидов и общества в целом как исходный фактор выживания.

Интеллектуальное неравенство людей было главным обстоятельством возникновения эксплуатации человека человеком. В таком случае господствует невежество большей доли людей. Число безграмотных растет, достигая 700 млн. человек на земном шаре. Основой жизни остается вера, излишняя доверчивость людей. Растет напряженность, угроза дестабилизации общества. В результате обществу угрожает опасность самоубийства. Борьба за выживание общества возможна только на основе развития интеллекта. Интеллектуализация – единственная надежда на решение мировых проблем гуманным, цивилизованным способом. Эта идея не нова. С древнего мира прогрессивные силы уповали на могущество мудрости, рассудка, разума, мышления, творчества, интеллекта вообще и выступали против оружия зла – невежества. Победу добра над злом обеспечит только победа над демонической силой невежества. Для достижения этого необходимо разработать интеллектику, метанауку как философию вообще. Интеллектуализация, прежде всего овладение могуществом философствования, диалектической логики, – исходный пункт в

развитии теоретической эрудиции, новой педагогики, способной учить многому немногими словами и сделать интеллект нормой жизни индивидов. Только на этой основе возможно общество благоденствия, а духовность, нравственность станут нормой жизни людей.

«Праздник на улице народов» возможен. Его исходный момент – философствование, интеллектуализация, овладение технологией эволюционного анализа, диалектического мышления и т.п. Возможным его делает самоучитель мышления (диалектической логики) [см.20-24]. Главный лозунг современности – **УЧИСЬ ФИЛОСОФСТВОВАТЬ, МЫСЛИТЬ**, овладевай могуществом интеллекта и, прежде всего, диалектической логикой:

**ФИЛОСОФСТВУЙ, МЫСЛИ ИЛИ УМИРАЙ!**



# **2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ОБЩЕСТВА**

## **Основной курс**

Вводный курс показывает аналитически структуру главных элементов экономики, т.е. основные типы общественных отношений (или “институты” в соответствии с институционализмом) Объект основного курса состоит в том, чтобы показать основные факторы системы общественных отношений, составляющих суть общественного производства.

Вводный курс «Экономический строй общества» дает аналитическую характеристику экономики, производства любой страны – систему экономических явлений (феноменов, ноуменов, фантомов). Более глубокому познанию экономики общества служит основной курс – «Экономическая система общества», который теоретически объясняет экономику как систему общественных отношений. Объектом основного курса является рассмотрение не просто экономических явлений, а их как факторов экономического развития. Его особенность – проблемный характер трактовки экономических явлений.



Экономика – система явлений, феноменов, ноуменов, фантомов, элементов, компонентов, секторов, моментов

и т.п. В силу их взаимодействия они представляют факторы экономического развития, определяют (детерминируют) его. В связи с этим и необходимо их специально изучать. Обилие экономических факторов не позволяет все их отразить должным образом, показать между ними прямые и обратные, непосредственные и опосредованные взаимоотношения. Условием синтетического их объяснения может быть только аналитическая их трактовка. Это – предмет основного курса.

Системообразующей идеей второго курса можно считать объяснение основных факторов, детерминирующих общественное производство на основе движения от общего к частному. Об этом, правомерно считать, писал А. Маршалл, когда называл предметом экономической науки «побудительные мотивы, которые наиболее сильно и наиболее устойчиво воздействуют на поведение человека в хозяйственной сфере его жизни» [81, Т.1, с.69].

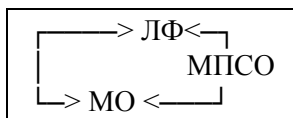
В социальных науках часто ведут речь о движущих, производительных, побудительных силах экономического развития общества или факторах экономики. Пока нет устоявшегося значения этих словосочетаний. Их можно считать и синонимами, но можно каждому из них придать собственное значение.

Побудительные силы исходят от человека, субъекта; производительные – вещественные факторы экономики; а движущие – различные формы организации экономических отношений.



И люди, и природа, и созданная людьми «вторая природа» (сооружения, строения, техника, оборудование – материальные производительные силы общества

[МПСО]), и используемые в обществе формы экономических отношений представляют силы (факторы), которые определяют экономическое развитие. Между ними существуют прямые и обратные связи, непосредственные и опосредованные взаимодействия – система общественных отношений. Философский подход однозначно указывает характер их взаимодействия: природа детерминирует все остальные факторы, но в конкретных обстоятельствах люди определяют свою судьбу. Главным средством проявления их воли оказываются устанавливаемые ими материальные отношения [МО] по поводу ресурсов, что и оказывается существенным фактором, силой их прогресса.



Исходным фактором экономического развития можно признать личный фактор [ЛФ] – субъектов, то есть людей, наделенных сознанием.

«Каждый человек – кузнец своего счастья». И это следует осознать, прежде всего. В то же время результат усилий индивидов зависит во многом от существующих общественных факторов, прежде всего, от материальных производительных сил общества, находящихся в его распоряжении. В связи с этим следует рассмотреть в целом современное состояние вещественных факторов жизни людей. Последние зависят от активности, инициативности, предприимчивости, творчества субъектов. Эти аспекты субъекта зависят от материальных отношений общества. Следует познать последние во всей их сложности в качестве важнейшей движущей силы экономического развития. Конечно, этот третий фактор представляет систему взаимодействия многих сил. Их трудно адекватно объяснить вообще, тем более во вступительном курсе экономического образования. Пропедевтика предполагает первоначальное объяснение в целом главных движущих сил. Рассматриваемые аспекты материальных отношений детерминированы проблемами современного этапа развития экономики, как и субъективными оценками автора.

## 2.1. ОБЩЕСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО

Суть “общественного производства” может быть показана так. Эволюционный подход мировой экономической науки предполагает выделение, прежде всего, трех ступеней общественного прогресса:

*дикость → варварство → цивилизация.*

В свою очередь цивилизация есть последовательность пяти общественно-экономических формаций (ОЭФ). Формационный подход к ним состоит в последовательном, обособленном объяснении каждой из них, при абстрагировании от других ОЭФ. Цивилизационный подход предполагает теоретическое объяснение общества в настоящее время. И здесь решающим оказывается тот факт, что по настоящее время сохраняются все исторически известные ОЭФ. Современное общество не есть только высшая ОЭФ. Исторически предшествующие ОЭФ сохраняются в той или иной мере в качестве укладов: экономика всех стран многоукладная или смешанная. Господствующая ОЭФ подчиняет их себе, детерминирует их судьбу, не отказывая им в праве на существование. В результате не достаточно формационного подхода к ним, а нужен цивилизационный подход, т.е. познание их в единстве как системы всех общественных, прежде всего материальных, отношений. Это и обеспечивает их анализ как общественного производства.

Современное общественное производство является системой разных укладов при господстве капиталистической ОЭФ. Оно представляет систему прав (обычаев, традиций, законов = “институтов” в соответствии с институционализмом), интегрирующих все уклады ради интересов господствующего из них.

Общественное производство объясняет не только производство (т.е. индустриальное изготовление благ, но и другие менее развитые источники благ, например собирательство). Оно показывает систему воспроизводства прав, обеспечивающую производство (изготовление), распределение, обмен и потребление благ. Это и составляет главный объект курса экономической системы общества.

Люди производят не только блага, но и систему общественных, материальных отношений друг с другом по поводу благ. Именно она и является общественным производством. Задача состоит в том, чтобы изучить, как это происходит, как самосохраняются и развиваются они или как происходит их расширенное, а порой и деградирующее, воспроизводство.

### 2.1.1. Система материальных отношений

Современная экономика представляет систему материальных отношений. Только теоретическое их понимание может быть средством прогрессивного развития общества на современном этапе. Этому мешает (в некоторой мере) накопленная традиция трактовки экономики на основе учения Маркса.

Категория «производственных отношений» важна для теоретической трактовки экономики, но надо выявить ее место в теории. Маркс положил эту категорию в основу своей версии политэкономии. Советские идеологи считали производственные отношения главной формой отношений в обществе. Следует специально осмыслить их сущность, т. е. специфику по сравнению с их предшественниками.

Маркс признавал главной экономической категорией «производственные отношения» или «отношения производства» [79, Т.46, Ч.1, с 51]. Хотя сейчас и отброшена сторонниками экономикс его концепция объяснения экономики, тем не менее, все еще превалирует эта экономическая категория. В связи с этим важно осмыслить то, что подразумевал Маркс под словом «производство» в данном словосочетании. В целом, эта проблема не была осознана советской экономической наукой. В то же время последователи Маркса еще в прошлом веке обращали на это внимание. В частности, Г. Плеханов писал о том, что Маркс так называл «отношения собственности» [107, с. 158].

Советские экономисты чаще всего этой категорией называли технологические отношения в процессе производства. Представители этого смысла данной категории не считали производственными отношения между людьми вне сферы производства (например, отношения между педагогами и студентами).

Современная западная наука не отказалась полностью от признания этого типа отношений. Например, Хайман рассматривает производственные отношения как, прежде всего, технологические. Они определяются техникой, физическими и интеллектуальными возможностями персонала [см.: 150, Т.1, с.198].

Маркс называл таким образом, прежде всего, правовые (юридические, имущественные и т.п.) отношения собственности между людьми в условиях капитализма. Капиталистические производственные отношения сводятся к системе материальных, правовых отношений собственности между людьми на данном этапе общественного развития.

Примитивизм обычной интерпретации этого понятия К. Маркса его последователями недопустим и потому, что свидетельствует о

простой подмене понятий. Создается впечатление о том, что «великий вклад Маркса» в экономическую науку сводится к введению синонима словосочетанию «экономические отношения». Это не так – категория «производственные отношения» не сводится только к «отношениям собственности». В ней следует видеть два аспекта – фактические (технологические и т.п.) и правовые отношения между людьми в условиях индустриальной экономики. Это особенно важно при сравнении капиталистических и посткапиталистических форм материальных отношений людей.

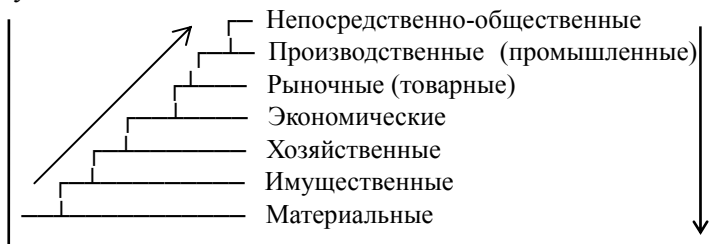
У Маркса имеются разные определения производственных отношений. Обычно он так называет материальные отношения между людьми, т.е. отношения присвоения и использования материальных благ. В целом, схематично можно показать следующим образом его



концепцию:

Движущими силами являются не только люди и вещественные факторы труда. К ним относится и способ организации людей в обществе, спосо-

бы их взаимоотношений по поводу благ. В связи с этим рассмотрим основные материальные отношения людей по поводу благ. Современная экономика представляет систему следующих отношений людей по поводу благ.



**МАТЕРИАЛЬНЫЕ (вещные) ОТНОШЕНИЯ** – самые простые отношения по поводу использования благ. Они и самые всеобщие, т.к. существуют в животном мире и составляют базу отношений людей по поводу благ. Материальное общение животных является основой возникновения материальных отношений людей. Эти отношения все более приобретают определяющий характер. «Эти материальные отношения суть лишь необходимые формы, в которых осуществляется их материальная и индивидуальная деятельность» [79, Т.27, с.403].

Материальные отношения являются объектом экономических наук. В простом случае такие отношения являются естественными и су-

шествуют по поводу ничейных, свободных благ, например, при сборе грибов или ягод, бортничестве и т.п. В таком случае присвоение совпадает со взятием объекта.

**ИМУЩЕСТВЕННЫЕ ОТНОШЕНИЯ** – более развитая форма материальных отношений. Для них характерно опережающее присвоение благ природы в качестве условия пользования ими. Имущественные отношения возникают по поводу продуктов труда, имеющих ценность. Они возникли в древности в условиях натуральной экономики, в частности как меновые отношения (дарообмена). Свою наиболее развитую форму они получают с появлением рыночных отношений, делающих продукты труда имуществом.

**ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ОТНОШЕНИЯ** – превращенная форма материальных, имущественных отношений. Их возникновение происходит по мере обособления функции распорядительства – выделения лидеров, которые решают основные вопросы совместного производства: что и сколько делать, кому и на каких условиях передавать продукты труда. Эти отношения возникают вместе со становлением домохозяйств, оказывающихся основным звеном экономики. Эти отношения возникают не между всеми людьми, а только между теми, кто решает эти вопросы. Все остальные люди косвенно относятся к хозяйству, являясь исполнителями чужой воли – хозяев, боссов и т.п.

*Хозяин → господин → господарь → государь.*

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ** – превращенная форма хозяйственных отношений. Они возникают в процессе формирования экономики на основе возникновения крупных домохозяйств – храмовых, дворцовых, рабовладельческих и т.п. Их первоначальное значение ограничивалось распределительными отношениями – определения, кому принадлежат те или иные ресурсы и кому передавать тот или иной продукт труда. В целом, экономическими отношениями была система распределительных отношений в домохозяйствах и между ними. По мере развития меновых, прежде всего, рыночных (товарных, стоимостных, денежных) отношений, содержание экономических отношений расширилось. Ими стали называть фактически все формы рыночных отношений. В таком случае эти отношения принимают форму отношений по поводу товаров, проявляются через категории рынка. Главной формой распределения оказывается вменение интересов субъектов в цены товаров.

Имеются разные значения термина «экономические отношения». В одном случае они являются синонимом «рыночных отношений», а в другом случае термином называют более общее явление – все экономические отношения, в том числе и натуральные.

**РЫНОЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ** – более развитая форма экономических отношений, когда распределение продуктов труда происходит посредством рынка. Они многообразны: товарные, денежные, финансовые, кредитные и т.п.

**ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ОТНОШЕНИЯ** – превращенная форма хозяйственных, экономических, рыночных отношений. «Справедливости ради следует отметить, что о производственных отношениях корректно говорить только с момента появления «производящей» экономики» [109, с.29]. Они возникают на основе предпринимательства в связи с приобретением производством решающего значения в экономике. Иначе говоря, их возникновение проявляет действие экономического закона ПРИМАТА ПРОИЗВОДСТВА. Когда производство становится основной сферой жизни и определяет правовые, юридические отношения людей. В таком случае производство более выгодно по сравнению со всеми другими формами труда. Такие рыночные отношения можно назвать производственными. Для этого цена труда в производстве должна быть выше цены труда в сфере обращения.

Производственные отношения не отрицают своих предшественников, но подчиняют их себе. Такое положение возникло примерно пять веков назад и является основой современного мира. В то же время не во всех странах действует закон примата производства. Синонимом «производственных» могут быть «промышленные» отношения (industrial).

**НЕПОСРЕДСТВЕННО - ОБЩЕСТВЕННЫЕ ОТНОШЕНИЯ** – перспективная форма материальных отношений, которая все более проявляется в жизни. Они еще не осознаны наукой в должной мере, но существуют в экономике, привлекают к себе внимание. Многие практики отмечают их существование при анализе тех или иных проблем экономической жизни. Их место – пострынок, внутренние формы рынка: микромаркет, например, внутрифирменный рынок. К ним можно отнести бесплатные, привилегированные способы использования (общественных) благ, новые типы отношений, в частности предпринимательский патернализм. Особо отметим здесь такое их проявление, как порядок построения предпринимательских сетей. Последние строятся не только на основе экономических (денежных,



рыночных и т.п.) отношений. Для них не всегда прибыль является главным фактором. Их целью часто становится поддержание стабильных материальных отношений между рыночными субъектами. Эта проблема здесь только ставится, необходимо специальное ее изучение.

Экономика – система всех отношений. И все их надо учитывать в жизни. Особое значение из них имеют производственные отношения, как главная форма. Их специфика может быть сведена к закону «примата производства».

### 2.1.2. Примат производства

Закон «примата производства» не получил обоснованного объяснения в экономической науке. Выскажем некоторые мнения по этому вопросу.

Слово «примат» латинского происхождения и обозначает «преимущественное значение». Его используют редко и в разных словосочетаниях, например, примат духовности или нравственности. Примат производства – преимущественное значение производства в экономике.

*Блага → дары природы → продукты труда → хозяйство → экономика → производство → рынок.*

Блага, на основе которых существует современное общество, выступают в различных формах, характеризующих различные способы их распределения. В простейшем виде они – свободные блага, которые каждый потребляет в меру необходимости. В таком случае нет распределения. Сохраняют значение и дары природы, в том числе на основе свободного их присвоения с помощью труда. При этом также нет распределительных отношений. Продукты труда могут быть предназначены для личного потребления. Тогда возникает их распределение на основе хозяйствования семей (домохозяйств). Сохраняются и чистые экономические отношения распределения, например, в монастырях. Когда источником благ стало их производство, то возникла производящая экономика. В таком случае отношения в производстве детерминируют рыночные отношения.

Вводный курс фундаментальной теории экономики объясняет не только экономику, но и доэкономическое природопользование. Основной курс ограничивает объект только частью экономики – производящей экономикой. При этом речь идет не просто о производстве средств существования, но о такой его стадии, когда начинает действовать закон примата производства: производство становится опре-

деляющим фактором природопользования. Последнее возникает вместе с промышленностью.

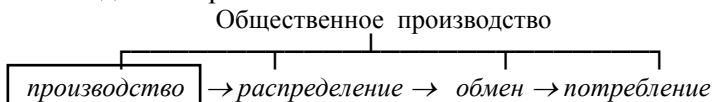
*Промыслы → производство → промышленность*

Давно отмечен факт непонимания наиболее распространенных терминов. Это относится и к производству. Будем строго различать три типа общественного производства:



Производством называют не просто труд, например промысловика, а более сложную форму труда, характеризующуюся сложной техникой, технологией выращивания культур, разведения скота, изготовления

орудий труда. По современным понятиям такое производство возникло 15-20 тысяч лет назад. На его основе возникло общественное производство как единство различных элементов.



Между этими элементами производства существуют прямые и обратные, непосредственные и опосредованные отношения. И в них производство является определяющим фактором. Именно в таких системах действует закон примата производства и различные формы комбинирования труда посредством меновых отношений.

Обобществленное производство возникает по мере концентрации, централизации производства и капитала, кооперирования, комбинирования и т.п. Оно стало нормой с XVI века. Оно порождает высшую форму – непосредственно общественное производство. Это пострыночный феномен, который широко распространен в развитых капиталистических странах и предполагает кооперирование, комбинирование труда хозяйственно обособленных субъектов:

*кооперирование → комбинирование → интеграция.*

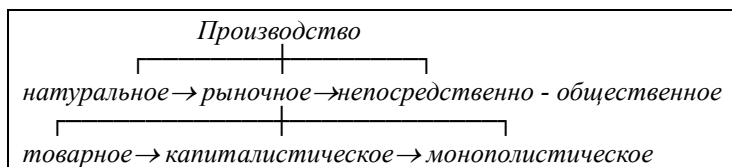
Простое производство базируется на кооперировании совместного труда. Это было нормой в условиях натуральной экономики Древнего Египта. Обобществленное производство предполагает комбинирование, которое включает в качестве элементов и меновые отношения между участниками производства (кооперативные поставки). Непосредственно-общественное производство предполагает интегрирование хозяйственной деятельности обособленных субъектов на основе нравственности, взаимного уважения интересов всех

субъектов и т.п. Обобщественное производство предполагает объединение субъектов рынка на основе «совместного хозяйствования».



Раздробленное производство присуще натуральной экономике, когда ремесленники работают на себя или своих господ. Возникновение свободного рынка породило общественное производство, которое «связано» рынком. Обобщественное производство возникает вместе с интеграцией хозяйственной деятельности первичных звеньев экономики. Современная эко-

номика представляет систему разных форм производства.



Несколько иначе:



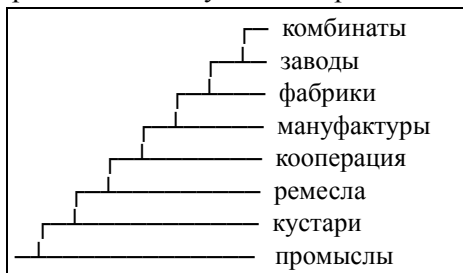
Один и тот же технологический процесс может быть во всех названных формах. Результат натурального производства – благо для себя. Результат товарного производства – товар как носитель дохода и источник богатства. Результат капиталистического производства – прибыль как источник капитала. В свою очередь, формы капиталистического производства различны. Первые две из них проанализировал Маркс, а третья сформировалась в XX веке. Но и она не однородна и требует конкретизации.

Исходные формы производства сохраняются. Развитие экономики их не отбрасывает, а только постепенно теснит их и подчиняет их более развитым формам производства. Основная форма – рыночное производство. В связи с этим следует осознать устарелость прежних трактовок термина «товарное производство». Вместо этого термина следует использовать термин «рыночное производство» в качестве родового понятия. А термином «товарное производство» следует

обозначать докапиталистический рынок. Капиталистическое производство не является товарным: его целью являются не товары, а прибыль как основа воспроизводства капитала. Сказать «капиталистическое производство является товарным» то же самое, что сказать «человек представляет собой животного». Человек – не просто животное, а высшая его форма, имеющая специфику по сравнению с просто животными.

### 2.1.3. Организационные формы производства

Производство динамично, многообразно. Основные его формы представим следующим образом.



**ПРОМЫСЛЫ** – потребление благ природы в форме собирательства, охоты и рыболовства. Промыслы предполагают первичную переработку даров природы в предметы потребления для себя.

**КУСТАРНИЧЕСТВО** – производство товаров для других в качестве вспомогательной деятельности. Для кустаря его рыночная деятельность не является основной. У него имеется обычно земля, которая служит источником средств существования. Кустарничество имеет форму «домашней промышленности».

**РЕМЕСЛО** – производство для рынка в качестве основного источника доходов. У ремесленника может быть «кочок земли» для огорода, дачи и т.п. Такое явление возникает в натуральной экономике и затем становится основой предпринимательства. Целью ремесленника обычно является доход. Ремесленники ведут обособленное производство товаров, являясь профессионалами (специалистами).

**КООПЕРАЦИЯ** предполагает появление сотрудничества, совместного труда в рамках предприятия: выполнение работ в едином помещении, под руководством одного лидера и т.п. При рабовладении ремесленники – рабы, которые объединены в эргастерии (Древняя Греция). В средние века они объединились в цеховой строй, а в новое время – в кооперативы и другие формы хозяйствования. (Не путать паронимы – кооперация [тип организации труда] и кооперативы [тип сотрудничества]). Кооперация базируется на профессиональном труде работников.



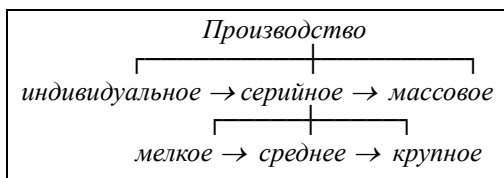
**МАНУФАКТУРА** – объединение работников на основе разделения ручного труда, каждый из которых является частичным рабо-

чим и выполняет лишь одну операцию – становится специалистом.

**ФАБРИКА** – машинное производство товаров.

**ЗАВОДЫ** – машинное производство машин.

**КОМБИНАТЫ** – интеграция производства сложных товаров на одном предприятии.



Первые формы производства – предпромышленность. Промышленность начинается с машинной техники. Она называется основой различных

форм монополий.

#### 2.1.4. Правовые формы предпринимательства

Предпринимательство может быть нелегитимным (черный рынок) или относиться к теневой экономике. Оно может быть легитимным, но юридически не оформленным из-за малых его размеров (выращивание дачником цветов на шести сотках для продажи). Основные же его формы существуют в качестве юридического лица, т.е. оформлены в соответствии с законом.

Национальные различия законодательства ведут к многообразию правовых форм предпринимательства, в т.ч. промышленного. Гражданский кодекс России устанавливает следующие основные его формы (глава 4 Гражданского кодекса). Юридическое лицо представляет собой «организацию», которая может быть различной. Их делят на коммерческие и некоммерческие. Коммерческие организации делят на организации собственников и не собственников. Последние называют унитарными предприятиями, которые бывают муниципальными и государственными. Последние, в свою очередь, делятся на предприятия, которые действуют на праве «хозяйственного ведения» и на праве «оперативного управления» (казенные предприятия).



Основное значение на рынке имеют коммерческие организации, действующие на праве собственности их имущества. Они многообразны. Из них – артели (или производственные кооперативы) представляют собой объединения непосредственных производителей для совместного производства на основе

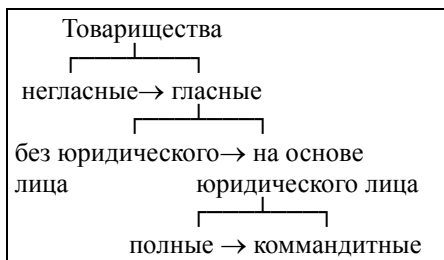
трудового участия членов объединения. В них должно быть более пяти членов. Иные организации называют обществами.



При том «общество» может состоять из одного лица, а обычно в нем много лиц. В простом случае оно является формой товарищества, члены которого отвечают по обязательствам всем своим имуществом. Наиболее развитой формой общества являются акционерные, которые бывают «закрытыми» и «открытыми». Участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах ценности принадлежащих им акций. Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, признается закрытым акционерным обществом. Оно не имеет права продавать свои акции неограниченному кругу лиц. Акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается открытым акционерным обществом. Оно может продавать свои акции всем желающим.

Более конкретное изучение организационно-правовых форм предпринимательства предполагает уточнение их содержания. В частности, это важно при познании товариществ. Их можно свести к следующим четырем формам (см. главы 4 и 55 Гражданского кодекса):

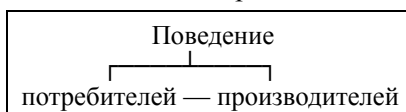
355



Негласное товарищество (статья 1054) предусматривает нераскрытие его для третьих лиц. Гласные товарищества не делают тайны из факта его существования. Это две формы простых товариществ, представляющих собой договор без оформления юридического лица. Более сложной формой товариществ является их существование в качестве хозяйственных обществ многих лиц. Из них полные предполагают ответственность всех его членов всем своим имуществом по обязательствам общества. В товариществах на вере (коммандитных товариществах) членами являются и такие вкладчики в него, которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах внесенных ими вкладов и которые не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

### 2.1.5. Производственный потенциал

Способность производства превращать предметы природы в предметы потребления ограничена многими факторами, в том числе и уровнем его собственного развития. В связи с этим следует анализировать производственный потенциал как основу для выбора оптимальной политики развития.



Поведение потребителей объясняют с помощью битоварного рынка на основе кривых безразличия, бюджетных линий и производных кривых. При анализе поведения производителей главным становится изучение производственного потенциала.



**Производственный потенциал предприятий** анализируют на основе кривых изокосты и изокванты. Они показывают поведение предпринимателей аналогично поведению покупателей с помощью кривых безразличия, бюджетных линий. Эти кривые отражают один и тот же объем выпускаемой продукции при различных комбинациях

факторов производства на основе натуральных (изокванты) и денежных (изокосты) измерителей параметров. Обычно это двухфакторные модели (рабочее время и машино-часы). Возможны и многофакторные модели (эконометрика).



**Идеализированный анализ производственного потенциала страны** условен, но не произволен. Его главное назначение – утвердить систему категорий и технику анализа. На этой основе выявляют многие закономерности развития производственного потенциала и границ производственных возможностей. Затем следует перейти к анализу реальной практики развития производственного потенциала. Такой анализ постепенен и в нем можно выделить следующие стадии:

являют многие закономерности развития производственного потенциала и границ производственных возможностей. Затем следует перейти к анализу реальной практики развития производственного потенциала. Такой анализ постепенен и в нем можно выделить следующие стадии:



Технология анализа производственных возможностей аналогична анализу иных экономических объектов. Начинают с фантома – производ-

ства только двух товаров и выясняют основные возможности. Это предельный абстрактный уровень, который позволяет уяснить систему используемых понятий.

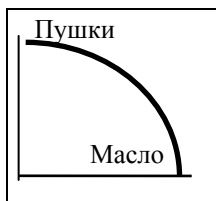
Анализ производственных возможностей иллюстрирует известные и без них закономерности развития производства: ограниченность ресурсов, проблемы выбора в промышленной политике, альтернативные затраты.

Исходным уровнем анализа является кривая производственных возможностей. Кривая производственных возможностей строится на плоскости координат по отношению к производству всего двух товаров. Обычно в учебниках начинают с произвольных товаров, например, пушек и масла, показывающих альтернативу гражданского и военного производств. На ее примере показывают возможные комбинации производства этих товаров от изготовления только одного из них до аналогичного производства только другого товара. Тем самым показывают ограниченность ресурсов, которые могут быть использованы при производстве товаров.



При полной загрузке производственных мощностей и любой комбинации производства товаров нельзя сразу увеличить объем каждого из них, а только одного за счет другого.

Кривая показывает границу производственных возможностей этих товаров при различном их сочетании. Каждая точка на кривой показывает комбинацию максимальных возможностей производства этих двух товаров. Конечно, не обязательно в стране максимально использовать все эти ресурсы. Точки под кривой показывают их недоиспользование.



При неполной загрузке производственных мощностей и безработице возможности роста производства продукции больше. В таком случае возможно, одновременно увеличить производство и одного, и другого товара в определенных пропорциях.

При этом уясняют возможности равномерного и неравномерного расширения производства товаров.

### **Практический анализ производственной стратегии страны.**

Выяснив многие закономерности индустриализации с помощью их иллюстрации кривыми, следует перейти к анализу реальной практики развития промышленности в странах.

Индустриализация – закон современного мира. Но ее осуществление происходит по-разному. Существуют многие страны, в которых она еще не началась. У других она происходит, у немногих развитых стран – завершилась. В XX веке возникла идея постиндустриальной цивилизации. Этот термин неудачен потому, что указывает, якобы, на свертывание индустрии. На самом же деле постиндустриальное общество имеет высоко развитые индустрии (сверхиндустриализация), и прогресс их индустрии продолжается, но возникают новые проблемы и закономерности.

Конкретное изучение факторов развития производственного потенциала учитывает все их множество: открытие новых месторождений полезных ископаемых, увеличение занятости в стране, привлечение иностранных работников, строительство новых предприятий, развитие просвещения и образования, изобретательство и т.п. На графике можно показать и необходимость сокращения производства предметов потребления как условия промышленного роста («затягивание поясов» в 30-е годы в СССР для создания промышленности). В результате возрастут размеры и производства средств производства и предметов потребления: жертвование текущим благосостоянием во



производство промышленной продукции по сравнению со спросом (но не с потребностями населения), очевидность того факта, что природа не «выдержит» нагрузки индустриализации всех стран до уровня наиболее развитых стран (при современной технологии) и т.п. Сейчас практически отсутствует неудовлетворенный спрос и нет потребности в расширении промышленности за счет образования новых монополий и т.д. Отсутствуют и особые перспективы по существенному росту производства сырья, топлива, энергии для индустриализации всех стран. Постоянно идут торговые войны за передел рынков сырья и сбыта между странами. В этих условиях страна может сохранить свою промышленность или, тем более, ее развить только проведением протекционистской политики. И фактически все развитые страны ее проводят жестко, но иными методами по сравнению с индустриально неразвитыми странами.

### 2.1.6. Монопольная власть на рынке

Производственный потенциал (интеллект, технология, индустрия) порождает монопольную власть на рынке. Главная сила монополий – промышленный потенциал, который позволяет захватить лидирующее положение на рынке, диктовать цены и получать монопольную сверхприбыль.

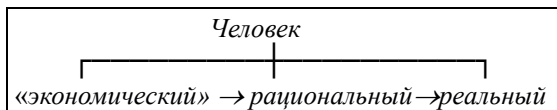
Монопольная власть возникает не просто у крупных монополий, но и при сильном государстве, которое обеспечивает монопольную власть национальной монополии во всем мире.

Монопольная власть оказывается фактором (обратная связь) развития производственного потенциала страны.

Все это требует специального объяснения на основе многих достижений западной экономической науки по этому вопросу.

## 2.2. СУБЪЕКТИВНЫЙ ФАКТОР ЭКОНОМИКИ (Человеческий фактор)

Экономика представляет собой систему многих укладов. Познав их в целом, следует попытаться выявить общее у них. Таковым следует считать, прежде всего, самих людей или субъективный (личный) фактор производства. Экономика – деятельность людей, направленная на удовлетворение их потребностей.



Экономическая наука давно осмысливает субъективный

фактор, трактуя различно природу человека. Классическая политэкономия рассматривала «гомо экономикус», неоклассическая – рационального человека, а теоретическая – реального человека как представителя социальных слоев, классов.

*Человек → люди → народ*

Экономику можно характеризовать и как совокупность всех людей, занятых тем или иным образом в общественном производстве. В. Парето рассматривал народонаселение как субъективный фактор экономики. Люди как участники экономических отношений одновременно и производители, и потребители. В то же время их жизнь не ограничивается только экономическими интересами. Самость, самоценность людей означает, что их смысл жизни не сводится лишь к удовлетворению материальных потребностей. Экономика для них – всего лишь средство, которое обеспечивает жизнь в полном ее многообразии. Человек не просто «пешка» среди всех сил общественного развития, хотя его личные усилия, чаще всего, мизерны. Он и не просто «винтик», который однозначно крутится в заданном кем-либо направлении и с заданной скоростью. В то же время каждый нормальный человек одновременно является и тем, и другим. И его участие в экономике имеет определяющее значение в его жизни.

С древности мыслителей интересовал человек. Многое по этому вопросу можно найти у Платона и, особенно у Аристотеля. Платон в диалоге «Филеб» упоминает различные аспекты благосостояния человека – необходимые ему блага, его богатство, обеспеченность, радости, удовольствия, наслаждения, потребности, натуру, привычки, страсти и т.п. Все это трактовалось в определенной мере как основа движения от мудрости к счастью:

*МУДРОСТЬ → БЛАГОСОСТОЯНИЕ → СЧАСТЬЕ.*

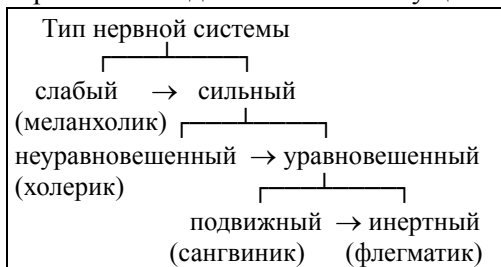
Платон выделял основные потребности людей: в пище, жилье, одежде. В его работах нашли отражение и другие факторы экономики – имущество, лидерство. Более поздние исследователи анализировали многие другие стороны жизни человека, причем делая это более глубоко и полно. Это – функция психологии. Касались этих вопросов и теологи. «Библия» утверждает тот факт, что «трудящийся достоин пропитания». В ней отстаивается необходимость справедливости в общественной жизни.

Люди уникальны. Различаются они физиологически, что важно знать с точки зрения портных, сапожников и т.п. Еще более они различаются духовно. Этот факт стал известным с древности. Так Фео-

фраст написал книгу «Характеры», в которой показал основные типы людей [см.:138, с. 194]. Но и современная наука не решила этой проблемы и не дает теоретического объяснения характеров всех людей. Соционика пытается решить эту проблему.

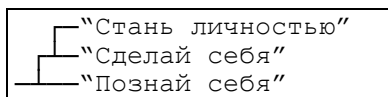
Многое по этому вопросу содержат мистические произведения. Как ни парадоксальны и не иррациональны они, тем не менее, правомерно считать фактом совпадение многих мистических оценок типов людей.

Современная экономика требует знаний о субъективном факторе производства для обеспечения счастья людей. Специалист с высшим образованием должен знать о существовании различных типов людей,



главные формы умственных отклонений, патологии и т.п., что дают науки по данному вопросу. Скажем, для установления адекватных отношений с людьми лидер должен определить по малейшим

признакам проявление темперамента, характер конкретного человека и соответственно вести с ним диалог, общение. Аналогично надо знать деление людей на экстравертов и интровертов. Для этого надо воспользоваться выводами и положениями многих наук и, прежде всего, психологии. Особенно важно знать темперамент людей, соответствующий типу их нервной системы.



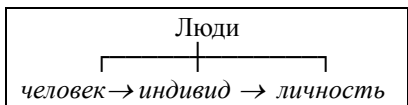
Возрастающее значение гуманитарных наук важно для формирования людей в качестве важнейшего фактора экономического развития.

Они должны обеспечить осуществление известного с древности лозунга «Познай себя» для того, чтобы перейти к решению проблемы, поставленной принципом И. Канта – «Сделай себя». Исходным для достижения этого может быть только лозунг «Стань интеллектуалом» или «Стань личностью» для того, чтобы превратиться в профессионала, эрудита, интеллигента. Только в таком случае можно считать человека достаточно образованным представителем элиты общества, обеспечивающей научное управление обществом.

Что есть человек? В древнем мире задали этот вопрос и до настоящего времени на него должным образом не ответили. Ограниченность любого ответа продемонстрирована древним философом, кото-

рый осмелял одно из таких однобоких определений человека как «двухногого животного без перьев» тем, что принес ощипанного цыпленка.

Многие исследователи писали про «... людей, которые проходят, хотя и каждый по-своему, но фактически одни и те же этапы своего становления: человек, индивид, личность» [см., например, 147, с.22].



Человек – биосоциальное существо. Люди – и животные и не животные. Они – социальные явления, продукт общества.

Каждый человек становится самим собой, т.е. индивидом, в меру его очеловечивания обществом. Очеловечивание не отрицает свойств людей, доставшихся им в наследство от животных, а дополняет их специфически человеческими признаками. В связи с этим человека объясняют практически все науки: и биологические, и социальные, и гуманитарные, и экономические. И только на их основе возможно более или менее представить главные черты людей, обеспечить их самопознание.

*Духовность* → *просвещенность* → *интеллигентность*.  
(разумность) (эрудированность) (интеллектуальность)

Человек – самость, субъект. Из него вытекает общество, как и то, что он является одновременно результатом общества. «Сущность человека ... есть совокупность всех общественных отношений» [79,Т.3,с.3]. Эти отношения детерминируют человека, он их воспринимает в процессе очеловечивания, и они становятся его признаками. Социализация людей начинается с детства, и длится всю их жизнь. В меру усвоения конституирующих признаков человека он становится им. В связи с этим общество представляет единство людей разного качества, что хорошо описал Дж. Локк. В целом, следует выделять, прежде всего, такие группы (смотри схему на следующей странице).

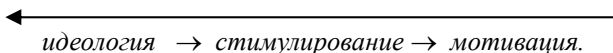


У каждого народа имеется 1-3 % людей (по разным данным) в состоянии патологии, а порядка 10 % – в пограничных формах. У идиотов вообще не возникает способности мышления. Они не владеют речью и не понимают речь других. Для кретинов характерно слабоумие, дебилы подвержены обучению простым профессиям. Последние участвуют в экономической жизни общества, относятся к активному экономическому населению. Экономические науки имеют дело, в целом, с нормальными людьми. Для познания действий нормальных людей необходимо, прежде всего, выявить структуру их действий.

Нормальные люди действуют тремя основными способами. Простейшими из них являются действия на основе врожденных рефлексов, инстинктов. Другие акты происходят подсознательно на основе интуиции. Главной формой проявления жизни людей является их сознательная деятельность. Именно она интересует экономические науки. И для ее понимания следует выявить единство таких феноменов:



стейшими из них являются действия на основе врожденных рефлексов, инстинктов. Другие акты происходят подсознательно на основе интуиции. Главной формой проявления жизни людей является их сознательная деятельность. Именно она интересует экономические науки. И для ее понимания следует выявить единство таких феноменов:



**МОТИВАЦИЯ.** Обстоятельства жизни воспитывают мотивы людей. Мотив – устойчивая психическая причина поведения, поступков, проступков, преступлений человека. Сознательная деятельность людей характеризуется детерминированными мотивами. Это проявляется в логике поведения нормальных людей, которые сначала думают, затем согласуют свои действия с другими людьми и только затем действуют.



«Все, что приводит людей в движение, должно пройти через их голову» [79,Т.21,с.308]. Умственная деятельность является исходной для рациональной жизни людей, что известно с древности: «Семь раз отмерь, один раз отрежь». Нормальные люди существенно различаются в том, как они мотивируют свои действия. В целом люди действуют различными способами:



Существует или не существует немотивированная деятельность нормальных людей? По определению сущности деятельности – нет, а по юридическим канонам – да. В определенных

условиях человек может поступить немотивированно (аффекты). Сильное возбуждение ведёт к отказу от рассудка, и человек теряет контроль над собой. Это, скорее, исключения из правил в жизни людей. Основная их жизнь обязательно мотивируется. В простейшем случае мотивация происходит на уровне эмоций, чувств, внушений типа фанатизма или фантазии. Рациональная мотивация базируется на обосновании жизненных интересов. И это главный способ мотивации современных людей. Как в прошлом, так и сегодня некоторые люди мотивируют свои поступки не интересами, а бескорыстными идеями. Признавая такой образ сознательной жизни в качестве высшего, констатируем тот факт, что он часто ведет к дискредитации идей – «благими намерениями выложена дорога в ад». И причиной этому оказывается демоническая сила невежества, базирующаяся на посрамлении идеи из-за ее отрыва от интересов. Поэтому идейность не может противоречить интересам, которые являются главной формой мотивации жизни современных людей.

*Фанаты → энтузиасты → идейные.*

Различные способы мотивации действий сосуществуют в жизни каждого человека. У каждого из них различна их структура: у кого-то преобладают интересы, у кого-то эмоции и т.п. Например, фанат может быть необразованным человеком, кому внушили определенные стереотипы поведения. Он может действовать в ущерб своим интересам. И такой образ его жизни не будет продолжаться длительное время, поскольку он приведет его к гибели. И он вынужден подчиняться главному принципу современной жизни общества: «интересы двигают жизнью народов» [68, Т.29, с.82]. В связи с этим и необходимо разобраться с тем, что такое интересы и какую роль они выполняют в экономике. Или, иначе, как осуществляются мотивы людей. В науке имеется много работ по этому вопросу, но это не сняло полностью проблемы теоретического их понимания. Главная проблема – анализ осуществления мотивов.

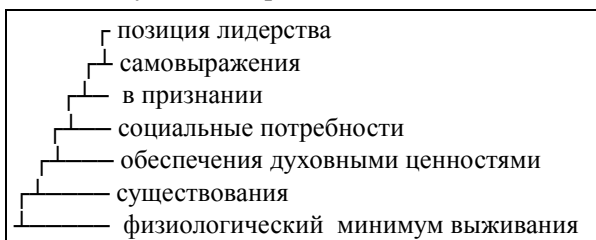
*Потребности → интересы → цели → планы → труд → продукт труда (блага)*



**ПОТРЕБНОСТИ** – атрибут жизни, в том числе людей. Потребностями является все то, без чего невозможна жизнь людей. Они весьма многообразны и являются конечной основой мотивов людей. От них зависят интересы и деятельность людей вообще.

«Люди привыкли объяснять свои действия из своего мышления, вместо того чтобы объяснять их из своих потребностей ...» [79,Т.20,с.493]. Потребность есть «побудительная сила этих побудительных сил» [79.Т.21, с.307].

Пирамида побудительных мотивов (по Маслоу) может быть показана и следующим образом:



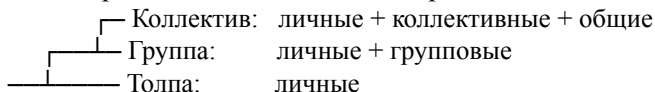
**ИНТЕРЕСЫ** – осознанные потребности [см.: 79, Т.46, Ч.1, с.192]. Это хотения, желания людей. Предложенное определение исходит из

того, что люди не знают своих потребностей. Осознание потребностей делает их интересами и становится отправным пунктом их сознательной жизни. Осознание потребностей в качестве интересов детерминировано условиями жизни людей, их функциями в обществе. Это осознание может быть и ошибочным. Дурные условия жизни ведут к появлению дурных привычек, которые становятся иррациональными интересами, то есть такими интересами, которые не выражают потребностей. У нормальных людей нет потребности курить, пить горячительные напитки, употреблять наркотики. Тем не менее, пагубные условия жизни приводят к развитию этих потребностей. Возникнув, они становятся деспотами жизни тех, кто причастен к ним. «... Насилие надо мной совершает ... мой интерес ...» [79,Т.46,Ч.1,с.192].

Отношения людей детерминируются их интересами. Это можно видеть из старых анекдотов о крестьянах. Спрашивают крестьянина: «Чтобы ты сделал, если бы стал царем?» Он отвечает: «Украл бы сто рублей и убежал» или «Ел бы сало с салом и салом запивал». Разве не показывают эти мечты крестьянина условия его существования, от которых он не может отрешиться даже при таком кардинальном их изменении? Изучая интересы конкретного человека, вполне можно выявить условия его жизни.

В разных экономических школах используют разные термины для названия данной побудительной силы людей. В частности, это называют «нуждой», определяя ее как чувство нехватки чего-либо. В этом же смысле используют и слово «потребности», когда определяют их как нужду, принявшую специфическую форму в соответствии с культурным уровнем и личностью индивида. Не отрицая правомерности такого подхода, следует осознать то, что различия в трактовке этих экономических явлений имеют терминологический характер – разное название одного и того же. О терминах, как известно, не спорят. В то же время, слово «нужда» категоризируется в экономической теории для отображения низкого уровня благосостояния, а поэтому его не следует использовать в данном значении. Одновременно, такая трактовка понятия «потребности» исключает понятие «интерес», что ведет к необоснованному разрыву традиций социальных наук. Иногда для этого используют слово «надобность» (как и понятие «нужда»), которое имеет физиологический смысл.

Содержательная трактовка системы форм потребностей лежит в основании аналогичной системы интересов: материальных, моральных, духовных. Для понимания интересов важно выделить следующие группы интересов индивида в составе разных сообществ:



Различной общности людей соответствуют и разные типы составляющих интересов их членов. В толпе люди руководствуются только личными интересами. В группе они руководствуются не только личными, но и групповыми интересами. В таком случае возникает групповщина (мафиозность), для которой характерно превалирование общегрупповых интересов, противопоставляемых интересам других. Высшая форма совместной жизни людей возникает тогда, когда происходит становление коллективов, члены которых руководствуются не только личными и групповыми, но и интересами более общих социальных, в том числе экономических образований, например, интересами корпорации. Примат всеобщих интересов объединяет соответствующие общественные образования. «... Общий интерес существует не только в представлении, как «всеобщее», но и, прежде всего, он существует в действительности в качестве взаимной зависимости индивидов, между которыми разделен труд» [79, Т.3, с.31]. Идея общего интереса возникла в древности и сегодня является кардинальной для самых современных форм рыночной экономики, различных форм корпораций и стран.

Между личными, коллективными и общими интересами могут быть противоречия. Недостаток воспитания ведет к тому, что индивид не понимает необходимости уважения чужих интересов, соблюдения общих интересов своих предприятий, корпораций. В сфере экономики это имеет важнейшее значение сегодня. Скажем, проблема «несунов», которые воруют у своих предприятий и т.п. Конечно, такие явления отражают и то, что не учитывают в должной мере интересы самих работников, не оплачивают им должную заработную плату.

ЦЕЛИ – более развитая форма интересов. У каждого человека обычно много интересов и они противоречивы. Они явно превышают возможности людей. В связи с этим человек продумывает свои интересы и в определенной мере ранжирует их по важности, достижимости. Тем самым происходит процесс превращения интересов в цели. Превращение интересов в цели во многом зависит от нахождения средств достижения интересов. Средства достижения интересов приобретают преимущественное значение, имеет место примат средств над тем, что хотелось бы достигнуть. Превращение интересов в цель представляет процесс, стадиями которого могут быть разные явления: намерения, задумки и т.п. «... Сознательная цель, которая как закон определяет способ и характер его действия и которой он должен подчинить свою волю ...» [79, Т.23, с.189].

Осознание интересов и формирование целей людей является определяющим фактором их жизни. Это истолковано давно и многосторонне. Большой материал по этому вопросу собран в произведениях, посвященных «смыслу жизни». Имеется много специальных работ. Нет возможности и необходимости их здесь пересказывать.

Цели человека не возникают неизвестно откуда, а развиваются, облагораживаются по мере становления человека – в процессе роста его общественной деятельности. Содействует этому воспитание, образование и обучение. Целесообразное поведение не обязательно растет, но и падает при определенных условиях в жизни индивида и общества. В то же время у нормального человека существует система целей, которая охватывает все стороны его жизни. Она иерархична, имеет определенную ранжировку. Каждая из них состоит из других, более конкретных целей. Их разрабатывают сегодня в форме «древа целей», которое показывает их соотносительность – приоритеты, субординацию и координацию, последовательность.

Поучительны и назидательны высказывания великих людей о значении цели в их жизни. Например, Виктор Гюго писал: «Цель ут-

рачена, и сил как не бывало ...». Л. Толстой указывал на то, что служение народу представляет цель существования духовных, идейных людей или составляет их смысл жизни. «Деятельность человека, – писал Н. Чернышевский, – бесплодна и ничтожна без счастья других». В связи с этим великие люди обычно указывают на идеалы своей жизни, на необходимость борьбы за их достижение. Это лежит в основе религии и науки, как высшей формы идеологии. Повседневная жизнь показывает: отсутствие идеалов ведет к душевной пустоте, что открывает прямую дорогу злу во всех его формах. Поэтому самовоспитание, самообуздание – первая обязанность каждого нормального человека, у которого имеется личный интерес, не отрицаемый обычно коллективным и общим интересом.

**ПЛАНЫ** – более сложная форма целей. В отношении простых дел достаточно целей. Планы возникают в отношении сложных дел. Сложные дела предполагают такие процессы уместования, которые обычно не по силам здравому рассудку, а поэтому необходимо прибегать к научным средствам – моделированию целей на носителях информации для выяснения всех их аспектов, согласования. С древности возникли различные формы планов, прежде всего, сооружений, зданий. На этой основе базируется производство техники.

Превращение целей в планы представляет сложный процесс взаимоотношения предполагаемых дел в качестве единого целого. При этом может возникнуть противоречие между планом и целью, как и между планом и лежащими в их основе интересами, потребностями. Многие планы иррационально выражают потребности, интересы и цели людей, вовлеченных в них.

Ошибки при разработке планов могут свести на нет плодотворность деятельности на их основе. В связи с этим обычно не экономят средств на разработку планов. Без плана нельзя получить прибыли вообще, а поэтому без планирования нет предпринимательства, в т.ч. производственной деятельности.

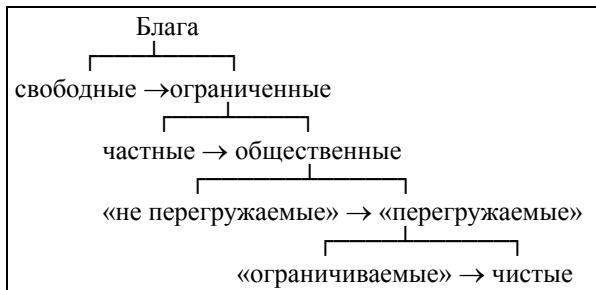
**ТРУД** – завершающий этап проявления потребностей, интересов, целей, планов. Труд детерминирован планами. Он представляет процесс осуществления планов и превращения предметов природы в соответствии с планами в продукты труда – блага, полезности, которые служат средством для удовлетворения потребностей.

**БЛАГА** – продукты труда, являются средством удовлетворения потребностей людей и одновременно фактором их труда. Блага влияют на общественную жизнь. Экономика оказывается всего лишь производством благ для обеспечения жизни или благосостояния на-

рода. Сам человек выступает и в качестве цели, и в качестве средства производства.

*БЛАГО → БЛАГОСОСТОЯНИЕ → ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР*

Благо как цель труда оказывается исходным моментом для достижения благосостояния и, тем самым, детерминатором человеческого благосостояния. В связи с этим блага заслуживают системной трактовки (или теоретического объяснения).



Частные блага – те, которые идут строго определенному покупателю, как, например, буханка хлеба. Остальные блага относятся к совместно потребляемым (товары общественного пользования).

Их потребление каждым происходит только совместно. При этом некоторые блага доступны только определенному количеству потребителей, например, общественный транспорт. До определенного предела потребление каждым не уменьшает возможности потребления остальных, а сверх определенного предела потребление каждого становится препятствием их потребления другими. Более сложной формой благ являются такие, потребление которых беспредельно, «не перегружается». В то же время интересы производителей могут быть обеспечены на основе установления ограничений на их потребление, например, введением платы за пользование определенными благами. Тот, кто не платит, благ не получает. Так организованы частные школы, платная медицина и другие. Например, в телевизионных сетях возможно установление кодов для просмотра определенных передач только теми, кто уплатил за их просмотр. Хотя смотреть могли бы все, но просмотр ограничивают только теми, кто платит. Высшей формой благ являются чисто общественные, за которые нельзя установить никакой ограничивающей платы, например, любовование фейерверком. Чисто общественные блага – это такие, которые потребляются всеми людьми независимо от того, платят они за них или нет: национальная оборона, обеспечение внутренней безопасности.

Соответствие полезностей потребностям является мерой измерения адекватности всех опосредующих элементов мотивации.

Обоснованность мотивации растет по мере роста профессионализма, который свидетельствует не только о росте формальной обра-

зованности, но и накоплении личного опыта жизни. В современных условиях профессионализм является главной характеристикой основных работников в обществе. Вне профессии сегодня можно выполнять только простейшие работы, которые не обеспечивают должного благосостояния работников. Эрудированность, компетентность, интеллектуальность оказываются важнейшими факторами труда и экономического прогресса. Их надо совершенствовать, чтобы обеспечить оптимальный рост экономики.

**СТИМУЛИРОВАНИЕ.** Мотивы – исходное условие труда, производства, экономики. Под влиянием тех или иных мотивов люди приходят на предприятия. И менеджеры призваны своим воздействием на людей обеспечивать адекватное их поведение. В связи с этим надо понять, что воздействие на людей осуществляется через их стимулирование. Лидеры вообще, в том числе и менеджеры, воспитывают таких исполнителей, которые им потребны. И средством для этого служат различные факторы жизни: просвещение, пропаганда и т.п. или, в целом, идеология.

## ЭКОНОМИКА

ИДЕОЛОГИЯ → ПОЛИТИКА → ПРАКТИКА

**ИДЕОЛОГИЯ** является определяющим фактором воспитания людей, в том числе стимулирования их к определенному поведению. Идеологическая направленность экономики выполняет не только позитивную, но и негативную функцию в судьбе людей. Экономика не может быть вне идеологии. Речь идет о том, чтобы идеология была конструктивной, рациональной, научной. Наука – идеология прогресса. Идеология не должна противоречить здравому рассудку людей. В то же время она должна создавать условия для динамичного развития экономики, а для этого она должна исключить популизм. Если не обеспечить такое положение, то может быть обратный эффект: человек начинает делать противоположное тому, что ему говорят. Поэтому менеджеры должны стимулировать поведение исполнителей так, чтобы оно было в их собственных интересах и в интересах соответствующих предприятий.

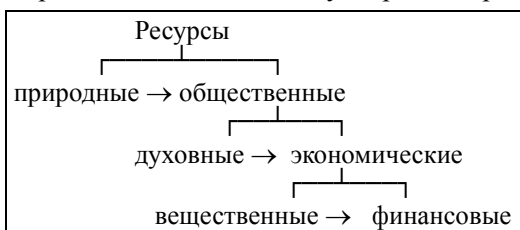
Не могут уклоняться от указанной работы все типы лидеров – предприниматели, промышленники, менеджеры. Главная их задача состоит в том, чтобы просветить людей, объяснить им их интересы и, тем самым, ориентировать их на то или иное поведение, поступки. Для этого надо изучать интересы работников, их цели, планы и воздействовать на них материальными, моральными и духовными факторами. Все это и составляет стимулирование – важнейший элемент

деятельности всех лидеров экономики. Подбор адекватных стимулов свидетельствует об уровне познания человека, авторитетности лидера, его профессионализме. При этом стимулы не обязательно сводятся к заработной плате, хотя её, чаще всего, игнорируют. Работая с «реальными» людьми, надо учитывать реальный уровень их воспитанности и соответственно стимулировать их. Как ни печально, но в сегодняшней практике порой достигают большего с помощью не вполне гуманных стимулов, например, выдачей стакана водки на тяжелой работе (например, грузчику водочного завода) человеку при условии качественного и быстрого выполнения им работы. Других работников интересует совсем иное. И лидер все это должен знать, чтобы обеспечить индивидуальный подход, попытаться воспитать человека. Это и будет условием его благоденствия и благосостояния тех, с кем он работает – основа их счастья.

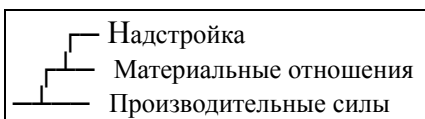
### 2.3. МАТЕРИАЛЬНЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЕ СИЛЫ ОБЩЕСТВА (МПСО)

Люди – активная движущая сила общественного развития. Потребности – исходный фактор их активности. В то же время мерой действия исходного их фактора являются, прежде всего, созданные ими производительные силы общества, с помощью которых они воздействуют на природу и друг на друга, чтобы получить средства существования – блага для удовлетворения потребностей. Основанием вменения интересов людей в отношения и соответственно фактором их доходов, благосостояния являются используемые ими вещественные факторы или ресурсы.

Изучив конечную движущую силу общественного развития – потребности людей, следует рассмотреть средства их реализации, осуществления, вменения интересов в доходы – ресурсы, МПСО.



Исходной формой ресурсов являются природные факторы труда. Они существовали до общества, и являются условием жизни общества. Природа изменяется. Природные процессы ускоряют становление общес-



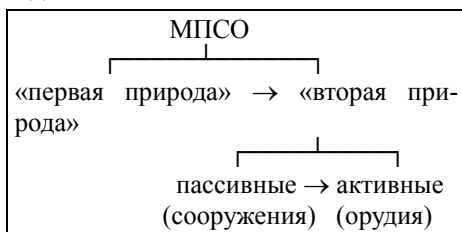
тва, растет его динамизм, что не всегда имеет позитивное значение. На основе природных ресурсов люди создали МПСО.

Активность людей обеспечивается их духовностью – психикой, умом, интеллектом. С их помощью люди приспособливают природу к условиям своего существования, преобразуют ее, превращают в производительную силу созданные ими средства деятельности. Тем самым возникли экономические ресурсы. Их исходная форма – МПСО, которые все более становятся определяющим фактором развития общества. Уровень общества соответствует уровню развития МПСО. В целом, могущество интеллекта проявляется посредством единства:

*науки → техники (технологии) → индустрии.*

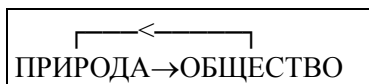
Производственные факторы характеризуются многообразием, постоянным ускорением развития. Именно их уровень определяет то, в какой мере реализуются потребности людей, а поэтому люди и общество в целом постоянно развивают производительные силы в качестве важнейшего условия, фактора жизни. «Приобретая новые производительные силы, люди изменяют свой способ производства, а с изменением способа производства, способа обеспечения своей жизни, – они изменяют все свои общественные отношения» [79, Т.4, с.133].

В основе прогресса МПСО лежит развитие науки, а, следовательно, и рост объективных научных знаний о производительных силах. На это нацелена специально система технических науки. Помимо них технику изучают и другие науки, в том числе и экономические. Имеются многие работы по данному вопросу, в частности Ю. Липперта, Ф. Броделя. Системная трактовка МПСО предполагает выделение главных их элементов:



ли в себя труд, не являются продуктами труда. Это – недра, земля, вода, воздух, флора и фауна, космос. Природа обеспечивает жизнь людей, является «вторым телом» человека.

Используя природу, общество в свою очередь на нее влияет: или улучшает (облагораживает), или разрушает (ухудшает) ее. «... Все наше господство над ней (т.е. природой –



ПРИРОДНАЯ СРЕДА – исходный вещественный фактор. Он исторически возник первым и сегодня является базовым. Его специфика состоит в том, что эти вещественные ресурсы не воплотили



автор) состоит в том, что мы, в отличие от всех других существ, умеем познавать ее законы и правильно их применять» [79, Т.20, с.496]. В то же время относительность познания природы лежит в основе негативного воздействия на нее, породившего экологическую проблему как одну из глобальных проблем современности.

Прогресс общества фактически означает прогресс «искусства грабить природу» и, тем самым, подрывает источник всякого богатства: землю и работника.

Интенсивность потребления естественной природы достигает громадных размеров, что превышает уже естественные процессы в некоторой мере. В настоящее время негативное воздействие общества на природу достигло катастрофического уровня. Обществу грозит самоубийство в результате «уничтожения» им природы, т. е. всего того, что является непосредственным условием жизни.

Осознание глобальной проблемы взаимодействия общества с природой произошло в форме создания науки – экологии. Экология – наука о взаимодействии общества с природой или о том, как общество может выжить, как спасти природу от негативного влияния на нее общества.

Возникли общественные, политические движения, которые выступают за разумное, рациональное использование природы, соответствующее отношение общества к пользованию природой. Как спасти природу как колыбель жизни общества? Никто не может стоять в стороне от этой проблемы. Индивиды, предприятия, правительства, государства должны вносить свой вклад в спасение природы как основы жизни общества.

«ВТОРАЯ ПРИРОДА» (НООСФЕРА) – продукт труда, результат жизни общества. Это те элементы природы, которые воплотили в себя труд, являются результатом жизни общества.



**ПАССИВНЫЕ СРЕДСТВА ПРОИЗВОДСТВА** – сооружения, строения, здания. Они создают общие условия для жизни и труда людей. Их значимость существенно растет по мере передвижения места жительства к полюсам земли. Они многообразны. К линейным относятся телефонные линии, трубопроводы, дороги и другие. К площадным относят поля орошения, спортивные площадки и другие. К объемным – строения, здания. В экономике все эти средства производства обычно являются

сам земли. Они многообразны. К линейным относятся телефонные линии, трубопроводы, дороги и другие. К площадным относят поля орошения, спортивные площадки и другие. К объемным – строения, здания. В экономике все эти средства производства обычно являются

элементами основных фондов, основного капитала, недвижимостью.

**АКТИВНЫЕ СРЕДСТВА ПРОИЗВОДСТВА** – самая развитая форма вещественного фактора. Это предметы, которые люди используют непосредственно в труде. Они динамичны и многообразны.



**УТВАРЬ** – предметы природы, приспособленные в какой-то мере к их использованию в качестве орудия труда, например, камень, палка и другие.

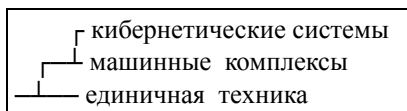
Их создают обычно те, кто их однократно использует. И их часто выбрасывают после (однократного) использования.

**ИНВЕНТАРЬ** – созданные людьми орудия труда. Инвентарь подвергается большей обработке, чем утварь и представляет большую ценность для людей. Его не выбрасывают после каждого процесса труда, а сохраняют для многократного использования. Инвентарь часто создают опытные люди, специалисты.

**ТЕХНИКА** – высшая форма орудий труда. Техника в переводе на русский язык – искусство. Это такие орудия труда, которые воплотили интеллект, представляют собой форму «искусства». Ее производят профессионалы. Это главная на сегодня форма МПСО, которая определяет уровень общественного развития.

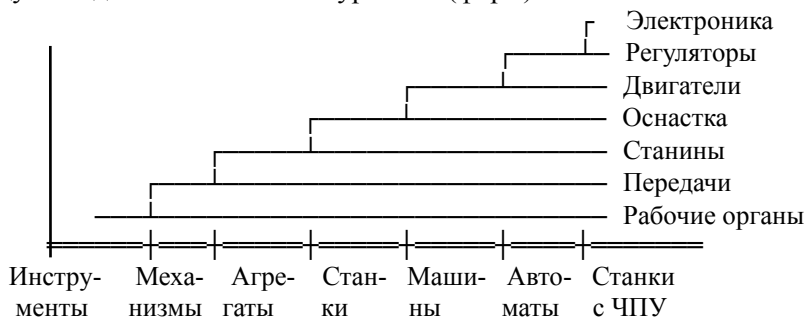
«Мир техники» обширен, многообразен, динамичен. Чтобы его познать, надо сначала осознать ответ на вопрос «что такое техника?». Имеется много мнений по этому вопросу. Техникой называют и все вещественные факторы труда, в том числе первый попавшийся под руку камень. По мнению автора, не все активные орудия труда являются техникой, а только высокоразвитые по сравнению с утварью и инвентарем.

Технический прогресс начался в древности и породил большое число видов техники. Начиная с развитых форм техники, можно отметить существование автоматических участков, цехов, заводов.



Сегодня они представляют собой гибкие производственные системы (ГПС). Их следует конкретнее изучать в технических науках. Менее развитой формой техники являются автоматические и полуавтоматические линии. И самая простая форма техники – единичная техника. Рассмотрим основные формы, уровни единичной техники.

Единичные технические устройства – исторически исходные и сегодня базовые формы техники. Они начали возникать в древности и многообразны. Различают технологические (рабочие, заводские), транспортные, энергетические, измерительные, отображающие и другие формы этой техники (данная их последовательность представляет их эволюционный ряд, но требует особого исследования). Особое значение имеют так называемые технологические (заводские) формы техники – основа деятельности промышленных предприятий. Следует выделить 7 основных уровней (форм) этой техники.



**ИНСТРУМЕНТЫ** – исходная форма орудий. Они представляют собой обособленные изделия, которые люди держат в руках и воздействуют на предметы труда. Их неотъемлемым признаком является рабочий орган – чем непосредственно воздействуют на предмет труда. Части инструмента приобретают специализацию: ручка для держания, рабочий орган и другие. Это средства ручного труда. Они однозвенны, то есть у них нет деталей, механически перемещающихся относительно друг друга в процессе их использования, например, нож, топор, зубило. При более конкретном, специальном объяснении необходимо понять систематику инструментов.

**МЕХАНИЗМЫ** – более развитая форма техники. Они многозвенны, то есть состоят из ряда деталей, которые перемещаются относительно друг друга в процессе их использования. Имеется 5000 форм механизмов, которые описаны в семи томах И.И. Артоболевским (1905 - 1977). Это средства ручного труда и элементы (детали, узлы) более сложных форм техники.

**АГРЕГАТЫ МЕХАНИЗМОВ** – единство нескольких механизмов, выполняющих определенную функцию в труде. Например, ножная прялка. Их специфический элемент – станина, каркас, рама и т.п., который служит их интеграции в качестве единого целого. Впервые описал их Витрувий – инженер Древнего Рима.

**СТАНКИ** – более сложные, чем агрегаты технические устройства. Станки – совокупность агрегатов, приводимых в движение человеком. Ранее их называли «рабочими машинами». Сегодня станком чаще всего называют машины, заводскую технику. В то же время и сегодня сохраняются станки в начальном смысле слова, например, ручная или ножная (но не электрическая) швейная машинка.

**МАШИНЫ** – это станки, оснащенные механическим двигателем. Машины возникли в XVIII веке, что ознаменовало промышленную революцию. Машина состоит из многих деталей, спецификой ее является двигатель. Пока нет теоретического машиноведения, в котором была бы представлена вся совокупность машин. Наиболее близко к ней подошел академик Кошкин.

**АВТОМАТЫ** – самодействующие машины. Они выполняют работу без вмешательства человека. Их специфика – средства жесткой обратной связи, обычно механические регуляторы.

**КИБЕРНЕТИЧЕСКАЯ ТЕХНИКА** – высшая форма автоматической техники. Это автоматы с «мягкой» обратной связью, реализуемой обычно на основе электроники.

Переход к более сложным формам техники означает рост наукоемкости производства и проявляется в увеличении числа деталей. В частности это можно проиллюстрировать на следующих данных:

*швейная машинка – 100 деталей;*

*телевизор – 1000 деталей;*

*транспортные средства – 10000 деталей;*

*современный авиадвигатель – 100 000 деталей;*

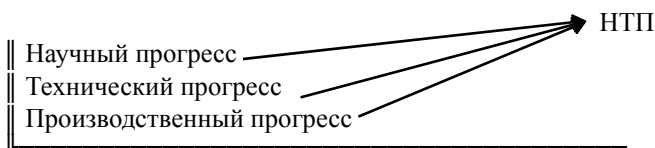
*ракета – 1 000 000 деталей.*

Техника определяет технологию производства и его организацию, производительность людей и уровень их материального благосостояния. Нужны специальные объяснения технологического и организационного прогресса, о чем далее будет сказано.

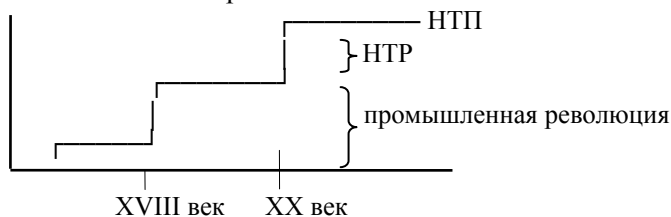
Постоянное развитие техники – технический прогресс. Он воздействует на научный прогресс и детерминирует производственный, экономический и социальный прогресс.

*НАУКА → ТЕХНИКА → ЭКОНОМИКА → ОБЩЕСТВО*

Объединение всех направлений прогресса ведет к возрастанию научно-технического прогресса (НТП). НТП – исторический процесс развития и взаимодействия науки, техники и производства, все более определяющий общественный прогресс. НТП развивается на основе эволюционных и революционных этапов.



Скачкообразные этапы развития НТП имеют особое значение в жизни общества. В связи с этим на них обращают специальное внимание, специально их изучают. В настоящее время обычно выделяют несколько таких этапов в развитии НТП.

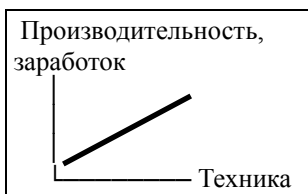


Промышленная революция XVIII века охватывала многие аспекты экономического развития: появление новой техники (машин), промышленности, новых технологий, организации производства, науки как высшей формы позитивного отображения природы.

Содержание научно-технической революции (НТР), т. е. качественного скачка НТП в XX веке, состояло в преобразовании науки, техники, технологии, производства и экономики в целом:

- \* наука все более становится основой политики, ядром правительственных идеологий;
- \* наука превращается в непосредственную производительную силу, становится базой техники, технологии, организации производства;
- \* техническая революция предполагает появление новых форм техники, из которых особое значение имеет электроника, космическая техника, ядерная техника, лазерная техника, компьютеры и т.п.;
- \* происходит качественное изменение человеческого фактора, появляется новый тип работников: интеллектуальных, эрудированных профессионалов;
- \* происходит переход от экстенсивных к интенсивным факторам развития.

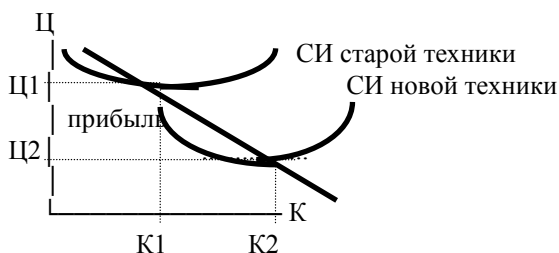
Содержанием НТР являются и другие процессы: появление новых предметов труда – синтетических, бурное развитие информатики. Все это составляет главный фактор, движущую силу современного развития в мире. В соперничестве стран «берет верх тот, у кого величайшая техника, организованность, дисциплина и лучшие машины ...» [68, Т.36, с.116].



НТР развивает технику и, тем самым, растет общественная производительность труда. Соответственно должна расти заработная плата. Когда этот закон не действует, то люди переходят на технически менее развитые формы орудий, обеспечи-

вающие им больший заработок и ведущий к регрессу промышленности и общества.

Переход к новой технике ведет к росту прибыли, что иллюстрируют следующим графиком.



## 2.4. СОБСТВЕННОСТЬ

Собственности нет в природе и у животных. Ее не было до возникновения государства, т.е. 5000 лет назад. Сегодня она является главной, но не единственной, формой отношений людей по поводу присвоения ресурсов.

Собственность составляет «самую глубокую тайну, скрытую основу всего общественного строя» [79, Т.25, Ч.II, с.354]. Ж.Ж. Руссо считал частную собственность причиной общественного неравенства. По Л.Н. Толстому – «Собственность есть корень всего зла ...» [137, Т.1, с.382]. Осмысливая названные положения, неудивительно то, что с древности собственность постоянно привлекала внимание мыслителей. В XIX веке наделала много шума идея Прудона – «Собственность – это кража» [см.: 110]. По общепринятому мнению, пока еще нет теории собственности, которая позволила бы более или менее однозначно объяснить ее.

Актуальность понимания собственности состоит в том, что этот элемент экономической системы общества оказывается определяющим по сравнению со всеми остальными. То, как люди вступают в отношения по поводу ресурсов, влияет на все другие отношения индивидов. Поэтому познание общества, экономики, взаимоотношений

людей зависит от понимания того, как каждый из них относится к благам. Способ их отношений к ресурсам и взаимоотношений их по поводу присвоения ресурсов становятся важнейшей движущей силой общественного, в том числе экономического, развития. Особое значение имеет высшая форма присвоения ресурсов – собственность, которая определяет все остальные отношения людей, в том числе и мотивы их поведения.

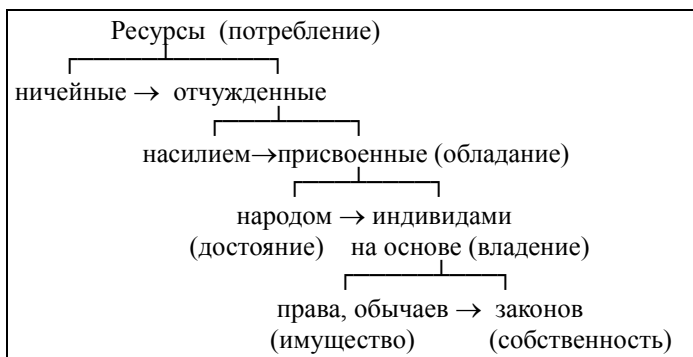
### 2.4.1. Сущность собственности

Собственность не является вечным, естественным феноменом. Она возникла на определенном этапе общественного развития, то есть является социальным, историческим продуктом. Собственность – результат распределения ресурсов в обществе.

«Изолированный индивид совершенно так же не мог бы иметь собственность на землю, как он не мог бы и говорить» [79, Т.46, Ч.1, с.473]. «Понятие о собственности также мало врожденно человеку, как мало само установление ее присуще всем эпохам и странам» [70, с.223]. Рассматривая историю становления собственности, Ю. Липперт показал и методологическую ошибку: попытку судить об иных временах с точки зрения тех, кто этим занят, например, о прошлом на основе современных представлений: «Подобно тому, как мы, в своих суждениях о добродетелях и пороках отдаленного прошлого, охотно прилагаем нашу мерку, так и народ, напротив прилагает старинную мерку к позднейшим явлениям» [там же, с. 226].

Исходным пунктом для рассмотрения имущественных отношений может быть вопрос «что такое собственность?» Этот вопрос был поставлен Аристотелем. Многие известные ученые его задавали в течение всей писаной истории общества, в том числе Руссо, Прудон. И в настоящее время неоднократно в сердцах восклицают люди по поводу этого вопроса. В целом, люди много знают о собственности, но все еще нет полной ясности в ее научных определениях.

Возможны несколько нетождественных (хотя и близких) версий системного, теоретического ответа на вопрос «что такое собственность?»



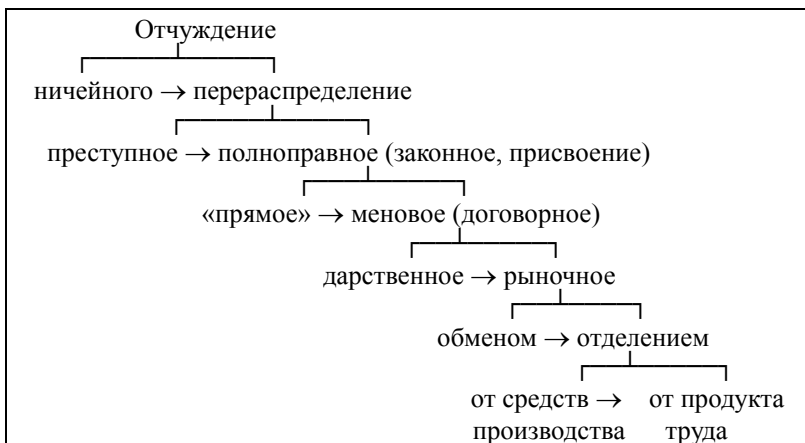
**НИЧЕЙНЫЕ РЕСУРСЫ** были исходной, а сейчас являются простейшей формой материальных отношений, базой экономики. Их потребляют без присвоения. Таким образом люди ассимилируют воздух, ветер, лучи, тепло и свет солнца, пользуются океаном, тучами, дарами природы, космосом, Антарктидой. Каждый индивид пользуется ими без присвоения и без ограничения возможности других пользоваться ими. В XX веке возникают определенные коллизии по этому вопросу. Например, пользование океаном, водой в тучах над страной с целью полива сельскохозяйственных культур теми или иными способами искусственного дождевания. На земном шаре сохраняется целый ничейный материк – Антарктида, в отношении которого договорились не присваивать его. Мировой океан также остается ничейным. В то же время значение этого источника благ падает.

Обособим следующие группы явлений:

*Отчуждение → присвоение → собственность.*

**ОТЧУЖДЕНИЕ** возникает в форме насильственного отнятия материального блага. Это норма жизни животных. Оно существует в обществе людей и в противоправных сделках, и в криминальных деяниях и т.п. Это не присвоение. На его основе возникает множество форм присвоения ресурсов.





**ПРИСВОЕНИЕМ** (омоним) называют разные понятия. Оно есть правовое отчуждение благ, и ведет к порождению имущественных отношений («Чур, моя!»). В таком случае условием потребления благ является право обладания ими на основе опережающего их присвоения. Присвоение предполагает отчуждение – ограничение права пользования ресурсами другими субъектами, отчуждение этих ресурсов в пользу определенных субъектов.

*Претензии → притязания → присвоение → принадлежность → потребление.*

Несколько иначе порой объясняют с помощью последовательности: *прикосновение – обладание – держание – владение – собственность.*

Прикоснуться можно и к чужой вещи при определенных условиях. Обладать можно и чужой вещью в силу правового (аренда) или криминального основания этого факта. Держание может быть временным, противоправным и т.п. явлением.

Присвоение вещи одним субъектом, обычно, есть ее отчуждение от других [см.: 71, Т.3, с.280]. Отказываясь от мистического содержания этого термина, следует признать его земную природу, которая состоит в том, что присвоение ресурсов одними субъектами означает их отчуждение от других субъектов. Оно возникает вместе с появлением имущественных отношений и становится все более многообразным по мере развития общества. Соответственно развиваются формы права – уголовное, административное, гражданское.

Присвоение есть установление отношений, которые отчуждают некоторые ресурсы от определенных субъектов. Затем происходит их перераспределение, начиная с преступного (хищение, грабёж и т.п.) и, прежде всего, полноправного. В простом случае оно происходит посредством «прямого» законодательного изъятия ресурсов у одних

и передачи их другим, например, конфискацией. Главной формой отчуждения является мена – дарственная и рыночная. Купля-продажа есть форма простого рыночного отчуждения. Более сложной формой является отделение непосредственных производителей от средств производства, управления от труда, от продукта труда. Всё это требует специального осмысления. Здесь же речь идёт об исходной форме присвоения, отчуждения.

**ДОСТОЯНИЕ** – простейшая форма присвоения ресурсов. Тер-



риториальные животные отстаивают место своего обитания от сородичей. Нечто аналогичное было у предков людей и присуще всем народам. Народы присваивают место своего обитания в качестве средства к жизни. Достояние – это присвоение ресурсов народом. Присвоенные ресурсы не являются продуктами труда. Основанием такого их присвоения является кровь, которую пролил народ для отстаивания их от притязаний других [см.111, с.48]. Присвоение предшествует потреблению – его условие.

Аристотель называл землю всеобщим достоянием. К. Менгер называл ее «народным имуществом» [см.: 84, с.92 и далее]. Сейчас часто используют выражение «общественное достояние».

Основная масса современных ресурсов присвоена тем или иным образом. Присвоивший ресурсы субъект имеет приоритет в пользовании ими. В настоящее время достоянием народа обычно являются: территория (земля) и акватория (вода) страны, воздушное пространство, недра, флора, фауна. Общество (правительство), в целом, регулирует порядок использования этих ресурсов его членами. К общественному достоянию относят также произведения, на которые истек срок действия авторского права (Статья 28 Авторского права).

**ПРИСВОЕНИЕ ИНДИВИДАМИ** ресурсов является более развитой формой материальных отношений и ведет к возникновению владения. Для уяснения проблем владения важно выяснить соотношение нравов, прав и законов как регулятивов общественной жизни:

*легитимность → правомочность (легальность) → законность.*

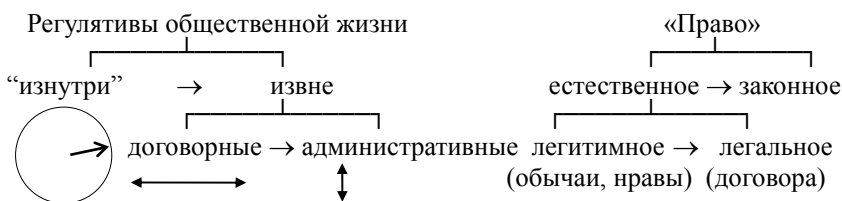
Закон – это форма права, но не любое право есть закон. Права возникли до законов. К ним относят и известное стародавнее “кулачное” право [см.: 79,Т.1,с.545], и многие другие. “Права человека” не вытекают из государственного устройства, а являются основой последнего. Народ делегирует часть своих прав субъектам власти. Закон – это право, устанавливаемое государством, т.е. возникает из

“вертикальных” отношений людей. А основанием права являются “горизонтальные” отношения людей, т.е. договоры, сделки. Права возникают на основе им предшествующих норм – нравов, обычаев, традиций, которые также являются легитимным регулятивом общественной жизни. Нормы возникают “изнутри” нравов посредством самовоспитания. Они – «внутренние» мотивы поведения людей. Примат нравственности, духовности – основа справедливости правомочных сделок и вытекающих из них прав. И тем более, законности. «Какая польза в напрасных законах там, где нет нравов», – писал Гораций. Сенека полагал: «Главное условие нравственности – желание стать нравственным». Особенно опасна не легитимная легальность, когда правители действуют вразрез с нравами, обычаями, традициями народа.

*Нравы → права → законы*

Общество может развиваться прогрессивно при непротиворечивости указанных регулятивов его устройства. На их основе происходит присвоение ресурсов индивидами.

«Итак, люди фактически начали с того, что присвоили себе предметы внешнего мира, как средство для удовлетворения своих собственных потребностей» [79, Т.19, с.378]. «Действительное присвоение посредством труда ...» [79, Т.46, Ч.1, с.468]. Всякое производство есть присвоение индивидуумом предметов природы в пределах определенной общественной формы и посредством неё [см.: 79, Т.12, с.713].

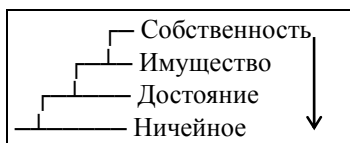


ИМУЩЕСТВО – продукты труда, являющиеся ценностями и присвоенные на основе обычаев, прав. Такой тип присвоения иногда называют «римским», «обычным» (неписаным), «естественным» правом. Эту специфику имущественных отношений отмечали многие исследователи. Имущественные отношения возникают посредством развития «обычного права» [см.: 106, Т.3.с.755]. Например, Дж. Локк указывал на то, что труд утверждает принадлежность имущества человеку без предписания и согласия кого-либо [см.: 71, Т.3, с.278]. Он также писал: «...Разрешается, чтобы вещи принадлежали тому, кто затратил на них свой труд...» [там же]. «Основой всего является

право работающего на то, что он сам произвел» [89,Т.2,с.362]. В таком случае возникает владение, но не существует собственности, на что обращают внимание многие правоведы и др. исследователи [см.: 79,Т.12,с.728]. К. Менгер называл такие ценности «народным имуществом» [84,с.92 и далее]. Средством (фактором) присвоения имущества является обычно труд – создание трудом вещи означает одновременно возникновение владения ею как ценностью или имуществом.

**СОБСТВЕННОСТЬ** показывает принадлежность вещи субъекту. Она – высшая форма присвоения материальных благ, имущественных отношений, юридическое проявление наиболее развитых форм материальных отношений [см.79,Т.13,с.7]. Собственность – присвоение имущества на основе юридических актов, законов государства. Общепринята идея о том, что государство возникло примерно 5000 лет назад. И только тогда имущественные отношения стали принимать форму собственности. Эту идею отстаивал в прошлом веке Лассаль – «Собственность впервые создается государством». Энгельс его критиковал за это. Энгельс, в данном случае, ошибался, по моему мнению. Одновременно возникла и письменность и такой признак собственности, как писаное право. Собственность является главной формой присвоения ресурсов в современных условиях, не отрицая своих генетических предшественников. Доказательством права собственности лица на имущество является ее запись в государственном реестре прав на недвижимость.

Собственность есть система вещных прав людей или правомочий.



Названные формы материальных отношений сосуществуют. Собственность среди них является определяющим типом отношений, что указано стрелкой сверху – вниз (на схеме). В то же время следует иметь в виду, что собственностью часто называют все формы присвоения ресурсов.

В литературе часто отождествляют собственность и имущество. Владением называют фактическое господство лица над вещью. Исторически оно предшествует праву собственности и отличается от него настолько, что позволило римским юристам выработать вполне приемлемую, хотя и не привычную форму: «Между собственностью и владением не существует ничего общего» [155. с.98]. Называют и такой процесс генезиса собственности:

*обладание → держание → владение → собственность.*

## 2.4.2. Система форм собственности

В современных странах существуют многообразные формы собственности, которые можно показать разными схемами:



**СОБСТВЕННОСТЬ ГРАЖДАН** имеет для них различное значение, а поэтому ее и называют по-разному. Личная собственность устанавливается по поводу предметов потребления. Индивидуальная собственность возникает по поводу средств производства как основы трудового дохода. Частная собственность существует по поводу средств производства, которые обеспечивают получение нетрудового дохода. Частная собственность возникает на основе отчуждения труда от средств и результатов труда [79, Т.42, с.98]. Первоначальное определение частной собственности – монополия [там же, с.29].

Легковой автомобиль может быть объектом разных форм собственности граждан. Если гражданин использует автомобиль для личных нужд, то это будет его личная собственность. Если он его использует для заработка средств, например, как такси, то это будет его индивидуальная собственность. При сдаче автомобиля в аренду и получении ренты автомобиль оказывается объектом частной собственности, предпринимательства. Личной собственностью человек одновременно владеет, пользуется и распоряжается.

**СОВМЕСТНАЯ** (ассоциированная) собственность многообразна. Простейшими ее формами можно считать различные объединения собственности, начиная с семейной. Можно выделить различные формы семейной собственности с точки зрения обособленности – объединенности используемого имущества. В развитых странах собственность супругов обычно разграничена четко. Одновременно с оформлением брачных отношений заключают и имущественный контракт, который показывает принадлежность супругам имущества. К этой форме собственности относят и собственность на средства производства в различного рода компаниях, в которых эта собственность не отделена от личной, частной собственности, например в партнерствах.

С.Г. Голубев рассматривал эволюцию и перспективы развития ассоциированных форм собственности. Он показал существование этой формы собственности с древнего мира, начиная с религиозных ее форм, а также ее распространение в современных условиях, ее признаки, а именно участие рабочих в прибылях, в собственности, в управлении. Значение имеют и современные ее формы – народные предприятия [см.: 33].

Корпоративные формы собственности представляют более сложную систему отношений и возникают в отношениях неродственных людей. Для них характерно обособление данной собственности от личной, индивидуальной и частной формы собственности субъекта. Это специально оговаривается в акционерных предприятиях. Сюда же, видимо, можно отнести и общую собственность на жилье – кондоминиум.

Собственность общественных организаций обычно рассматривают как элемент совместной собственности. К ней относят собственность профсоюзов и т.п.

ПУБЛИЧНАЯ (ОБЩЕСТВЕННАЯ) собственность принадлежит органам власти (государственная) и самоуправления, муниципалитетам (муниципальная). Она также многообразна. Обычно выделяют три ее уровня: местные органы власти; автономные республики или штаты в рамках государства; общегосударственная (федеральная) собственность центрального правительства.

Другая версия схемы трактовки форм собственности может быть представлена следующим образом (см. схему на следующей странице).



Выделяют и иные формы собственности. В частности, различают собственность на вещественное имущество (в свою очередь подразделяемое на движимую и недвижимую собственность) и на интеллектуальные идеи.

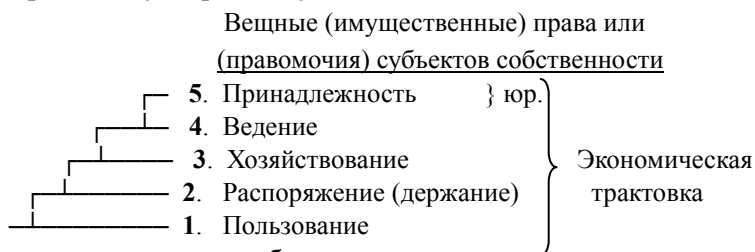
### 2.4.3. Структура собственности

Древнеримская юридическая наука изучила структуру вещных прав имущества и установила основные их формы: *владение* – *поль-*

зование – распоряжение. И такие элементы имущественных отношений являются истинными по настоящее время.

Собственность представляет систему вещных прав (полномочий, правомочий), число которых растет по мере развития собственности и ее укрупнения. Структура прав мелкой частной собственности аналогична структуре имущества. Структура крупной частной собственности состоит из большего числа прав.

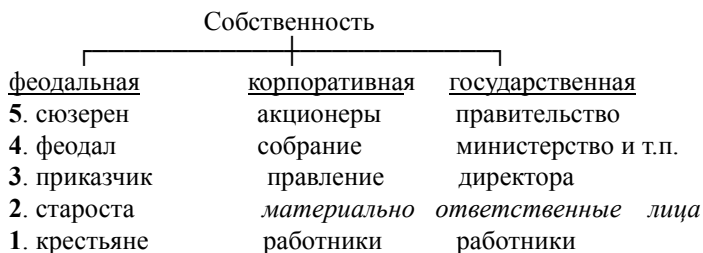
Собственность – «пучок правомочий» по использованию ресурсов, закрепленных за разными субъектами. Полное право собственности, согласно концепции нобелевского лауреата А.М. Оноре, включает одиннадцать элементов, а по подсчетам американского юриста Л. Беккера, возможно существование 1500 правомочий в рамках полного права собственности [см.: 162, с. 27]. В связи с этим уже давно возникла проблема определения тех реальных форм отношений, которые в системе составляют конкретную форму собственности. Это особенно касается феодальной, акционерной, государственной форм собственности. Для понимания их структуры выделяют экономическую и юридическую трактовку понятия «собственности».



Юристы определяют собственность как принадлежность имущества. В таком случае собственность не включает в себя отношений владения, хозяйствования, распоряжения, пользования. С экономической же точки зрения, все названные отношения составляют содержание собственности. Собственности нет вне ее составляющих данных отношений.

«Законным владельцем может быть и не собственник имущества (например, арендатор, залогодатель)» [108,с.12]. Юристы, порой, признают собственность арендатора на взятые в аренду им ресурсы. На самом же деле, при аренде ресурсов собственник не меняется, а арендатору передается владение или ведение ими.

Беря за основу названные формы вещных отношений и обозначая их номерами, укажем их применительно к основным формам собственности.



Проблемой современной трактовки структуры форм собственности можно также считать и то, что обычно меняют местами названия «пользование» и «распоряжение». В крупной собственности пользование ею всегда закреплено за исполнителем, и оно не предполагает его права распоряжения данным имуществом. Наемные работники пользуются средствами труда, не распоряжаясь ими. Такой подход достаточно конституировался в общественном сознании уже в условиях рабовладения – раб Одиссея распоряжался доверенным ему хозяйством. Тем более это имело место в феодальной собственности. На его основе строится и акционерная (корпоративная) собственность. Такой подход имеет место и в государственной форме собственности во всех странах мира.

В феодальной собственности землей пользовались крестьяне, а распоряжался ею хозяин – община, которая обеспечивала передел земли. Тем не менее, община не владела землей, что было функцией феодала (от понятия «феод» – земля, переданная во владение за службу). В то же время земля принадлежала сюзерену – королю. Нечто аналогичное имеет место в акционерных компаниях (корпорациях): принадлежность – акционерам, владение – правлению, хозяйствование – директорам, назначенным правлением, распоряжение – материально ответственными лицами, например, начальникам цехов, пользование – наемным работникам.

В государственной собственности имеется то же, что и в акционерной. Это можно проиллюстрировать на примере высших учебных государственных заведений всех стран мира. Студенты пользуются материальными ресурсами, а распоряжаются им материально ответственные лица, например, работники тех кафедр, за которыми закреплена аудитория и ее оборудование. В то же время эти работники не хозяйствуют этим имуществом, что закрепляется обычно за факультетами. Владение же этим имуществом закрепляют за вузами, что не отрицает принадлежности их государству. Центральное правительство страны может передать это имущество другому вузу и т.п.



Собственность – система вещных отношений между людьми по поводу присвоения ими имущества. Имея вещные права, субъекты выполняют разные функции при использовании обладаемого ресурса.

«Распределение прав собственности» – актуальнейшая экономическая проблема XX века. Следует различать национальные особенности собственности. Так англо-американское право имеет прецедентный характер и легально (законодательно) не устанавливается. Оно насчитывает «пучок правомочий» в 11-14 различных вещных прав, которые находятся у разных лиц.



Наиболее развитые формы современной собственности порождают новые проблемы ее понимания. Так, возникновение трастовых предприятий ведет к различию доверительно-

го собственника и бенефициара, который ее передал на определенных условиях.

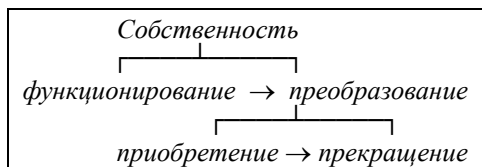
*Доверительный собственник (траст, опекун) – бенефициар (опекаемый)*

Из названной концепции структуры собственности вытекает множество практических положений, которые надо специально изучать.

Возможно несколько иначе трактовать структуру вещных прав, обособляя ведение и владение. Для этого имеются основания в государственной форме собственности. В таком случае ценности принадлежат народу, власть владеет ими, передавая их в ведение соответствующих своих органов – министерств и т.п. и т.д. Объектом собственности выступают разные ценности.

#### 2.4.4. Изменения собственности

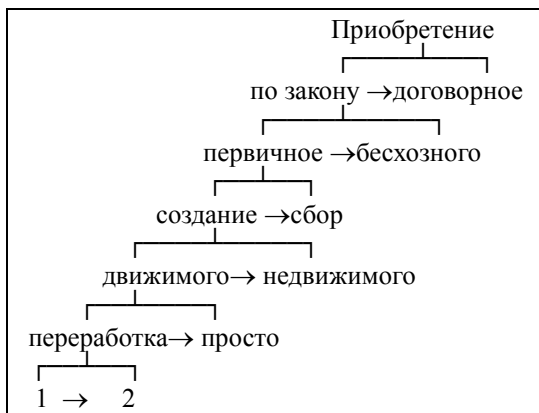
Собственность динамична. «Все отношения собственности были



подвержены постоянной исторической смене, постоянным историческим изменениям» [79, Т.4, с.438]. Происходят постоянные её пере-

делу, процессы отчуждения и присвоения. Она растет не только количественно, но и качественно. Иначе и быть не может. В XX веке наблюдаются многие тенденции в изменении форм собственности.

Если систематизировать основные формы **приобретения** собственности по Гражданскому кодексу России (глава 15), то следует

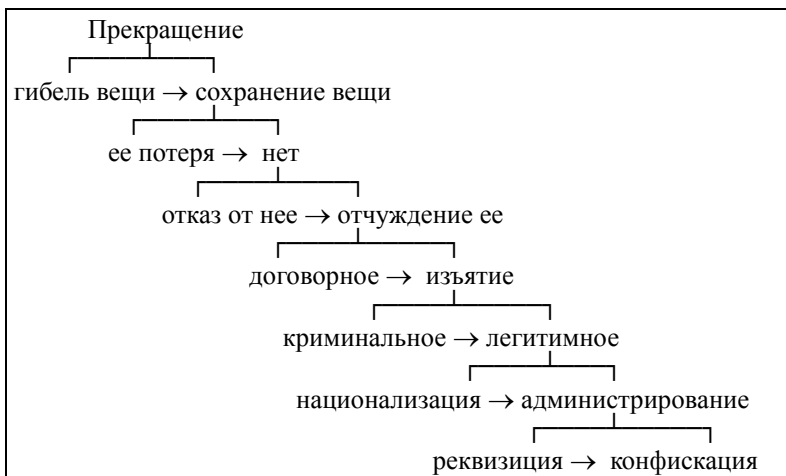


выделить ряд методов приобретения собственности.

Договорное приобретение собственности возникает в связи с различными типами сделок: мены, торговли, дарения, наследования и др. Оно может произойти и в результате присвоения бесхозного имущества

при его находке или в результате поиска клада и др. Легитимно и образование собственности на основе присваивающего природопользования (собирательства, охоты и рыболовства). Основным способом ее возникновения считают собственный труд. При этом различия таких способов идут по ряду направлений в зависимости от подвижности, принадлежности перерабатываемого сырья и т.д.

Многообразно и **прекращение** собственности. Прекращение собственности происходит в силу разных способов ее гибели или уничтожения. Но она прекращается разными способами и в отношении сохраняющих вещей, прежде всего, из-за ее потери или отказа от нее. Основными формами ее прекращения можно считать разные формы ее отчуждения. Прежде всего, отчуждение на основе договоров дарения, завещания, мены, продажи. Она может быть изъята криминально (мошенничество, хищение, грабеж, разбой, бандитизм) и легитимно по решению правительства (национализация) или органов власти – реквизирована в чрезвычайных условиях или конфискована в качестве санкции. Секвестр – арест имущества.



Происходят и различные процессы общего развития собственности. Отметим из них следующие:

- во всех государствах допускается иностранная собственность на территории страны;
- во многих странах происходит признание и рост размеров частной собственности на средства производства;
- растет значение и размер корпоративной формы собственности, которая фактически становится основной в развитых странах;
- обособляются отношения принадлежности, ведения, владения, хозяйствования, распоряжения, пользования собственностью по мере роста значения крупных ее форм;
- обособляются муниципальная, региональная и общегосударственная (федеральная) формы собственности;
- широко распространены процессы разгосударствления, приватизации государственной собственности.



Проблемой понимания современных процессов изменения собственности является соотнесение процессов приватизации, разгосударствления.

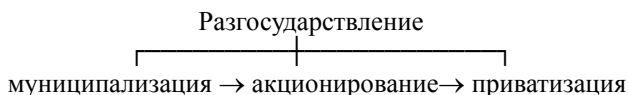
Отчуждение следует признать наиболее общим процессом для обособления собственности от субъекта. Добровольное отчуждение



состоит в том, что человек просто бросил свое имущество, передал по наследству или подарил и т.п. Принудительное отчуждение

происходит посредством ее выкупа (возмездно) или безвозмездно. Или по суду – реквизиция и конфискация или по закону, принятому властью. При передаче собственности от частного субъекта государству будет национализация, а обратный процесс называют разгосударствлением, в том числе приватизацией.

Разгосударствление представляет обратный процесс по сравнению с отчуждением в форме национализации. Он предполагает передачу собственности от государства. В простом случае оно происходит посредством муниципализации – передачи имущества местным органам самоуправления, которые, подчас, не считаются органами государственной власти. Кроме того, имеет место акционирование – передача имущества ассоциированным собственникам. В ином случае оно принимает форму приватизации.



## 2.5. ЗАНЯТОСТЬ

Имущественные отношения определяют занятость, в т.ч. труд, как главную сферу жизни общества.

### 2.5.1. Сущность труда

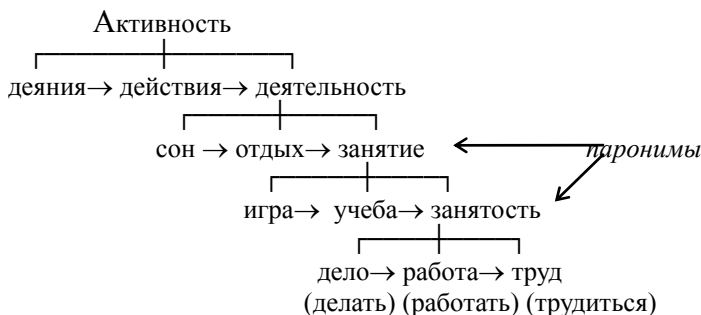
Категория «труд» представляет «исходный пункт современной политической экономии» [79,Т.12,с.731]. Многообразие исследований труда позволило выявить многие его аспекты. Тем не менее, сохраняются проблемы его трактовки. Первой проблемой можно счи-

тать осмысление сущности труда. Вопрос «что такое труд?» не снят наукой. Гипотеза ответа должна формироваться так же, как необходимо мыслить о любом объекте.

Труд – фактор адаптации человека к природе. Значение труда для общества вытекает из того, что люди потребляют без труда только свободные блага – кислород воздуха, лучи солнца и некоторые другие. Подавляющая часть благ является результатом (продуктом) труда. Труд – общее условие, основа жизни общества. Труд не только источник средств существования. Без него невозможно здоровье людей, выносливость, мужество, развитие интеллекта и нравственности и т.п. Труд создал человека. Вне труда не может быть общества вообще. Если человека освободить от труда, то это погубит его.

Из всех аспектов труда ФТЭ рассматривает только экономический. К. Маркс создал политэкономия труда в противоположность политэкономии капитала.

Гипотеза трактовки труда может быть, в целом, представлена на основе следующей схемы:



**АКТИВНОСТЬ** – атрибут жизни животных и людей в процессе адаптации к природе.

**ДЕЯНИЕ** – умственная (духовная) активность (в т.ч. мышление), не проявляющаяся внешне (бездействие). Простейший поступок (поведение) человека (содеянное) состоит из сложнейших умственных, психических процессов, в результате которых человек решает остаться безучастным к происходящему («не подать вида»), не проявить свою внутреннюю активность, осмысление происходящего внешними действиями.

**ДЕЙСТВИЕ** – поведение человека как проявление его активности и превращенная форма деяний. Оно предполагает не только умственное отображение действительности, но и соответствующее физическое поведение – у человека может «дрогнуть мускул на лице», что выдаст его восприятие происходящего. Могут быть и другие дей-

ствия человека, отражающие его умственные деяния. Действия в отличие от деяний предполагают физические усилия, движение тела и его органов.

**ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ** – сознательные действия людей для достижения определенных целей. Это главная форма активности, жизни людей. К ней можно отнести и сон, и отдых (досуг). Главная ее форма – занятие.

**ЗАНЯТИЯ** – высшая форма активности, деятельности людей. Можно выделить следующие основные формы занятия: игра → учеба → занятость. Психологи показывают эти формы занятий однозначно. Педагоги, к сожалению, отождествляют труд и учебу.



Одно и то же занятие может быть и игрой, и учебой, и занятостью. Например, танец человека, чтение книги и т.п. могут быть и отдыхом и учебой и занятостью.

**ИГРА** – исходная форма занятия. Она характерна не только для людей, но и для многих животных. Игра самоценна, то есть не имеет внешних целей. Игруют обычно ради игры. Конечно, имеются игры, которые фактически являются формой учебы (деловые игры), бизнеса – азартные. Систематикой игр следует заниматься специально.

**УЧЕБА** – форма целенаправленного занятия. У нее имеется внешняя цель: развитие духовных, интеллектуальных и иных способностей в качестве важнейшего фактора профессиональной подготовки. Заблуждение многих, в том числе педагогов, состоит в том, что учеба сама по себе трактуется как труд. Учеба не труд. В то же время по своим физиологическим и психологическим свойствам она может быть аналогичной труду при определенных условиях. В связи с этим и существует проблема трудового воспитания подрастающего поколения. Путаница терминов «учеба» и «труд» пагубна для всей современной школы.

**ЗАНЯТОСТЬ** (не путать паронимы занятие и занятость) – высшая форма деятельности, занятия людей. Она обеспечивает жизнь условиями существования. Игра и учеба – формы занятий. Занятостью, чаще всего, называют способ обеспечения средствами существования, жизни. Занятость – главная форма занятия людей, основная сфера их жизни. Занятость обычно предполагает затрату сил,

энергии, времени. Уже Платон рассуждал о соотношении дела, труда, занятий [105, Т.1, с.353-354].



**ДЕЛО** – повседневная занятость, исходная ее форма, присущая в чистом виде патриархальному образу жизни. В

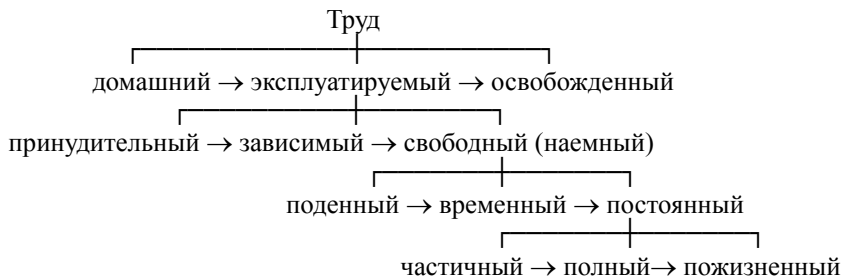
домохозяйстве занятость состоит в поддержании порядка в доме, приготовлении пищи и т.п. Это различные услуги. Дело может быть и умственным – думаньем по поводу предстоящей работы. Делом обычно называют занятость, выполняющую определенную функцию в жизни людей, характеризующуюся однородностью умственных и физических действий людей.

**РАБОТА** – более сложная форма занятости, дел, обычно для себя. Это обычно производственные дела, требующие усилий и времени. Работа присуща производящей экономике, в том числе натуральному производству (на себя). Работа представляет систему дел, обеспечивающую определенную полезность. Портняжество и ткачество представляют собой определенные работы в натуральной экономике. «Мартышкина» работа не заканчивается определенной полезностью. Для работы характерны затраты энергии, времени, что вполне можно измерять физическими методами.

**ТРУД** – самая сложная форма занятости, дел, работ. Труд состоит из многих дел и работ. “Труд является ... целостной комбинацией работ” [79, Т.46, Ч.1, с.460]. Труд можно считать важнейшей категорией экономики. Труд может быть живым и овеществленным в товарах. Для труда характерна совокупность отношений людей по поводу дел, работы. «... Вся так называемая всемирная история есть не что иное, как порождение человека человеческим трудом ...» [79, Т.42, с.501]. Изучение труда представляет собой важнейшее условие общественного прогресса. «... Политико-экономической категорией является не труд, а лишь общественная форма труда, общественное устройство труда, или иначе: отношения между людьми по участию их в общественном труде» [68, Т.7, с.45]. Активность каждого человека состоит из всех названных форм. Главной из них является занятость, труд. Труд – основная сфера жизни людей.

### 2.5.2. Система форм (характер) труда

Характер труда состоит в различных общественных его признаках, которые показывают сопоставлением или систематикой его форм. Сейчас существуют все ранее известные формы труда.



Представим одну и ту же работу, которую выполняли люди на разных этапах общественного развития и делают это сегодня, например, выращивание какой-либо сельскохозяйственной культуры (скажем, репы). Эта работа может выполняться посредством различных форм труда. И различие между ними состоит в характере материальных отношений людей по ее поводу.

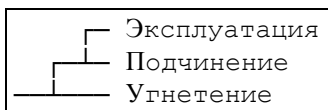
**ДОМАШНИЙ** (патриархальный) труд (управа, забота) – самообслуживание людей в домашнем хозяйстве. Это исходная форма труда людей. Она была основой различных форм общественных устройств – патриархального, семейного, домашнего хозяйства. Это труд на себя и членов семьи. Это исторически первая и сегодня самая простая форма труда. Она повсеместна и многообразна. Имеется много данных о значении этого труда в настоящее время в мире. Например, мужчины США ежедневно трудятся дома в среднем 1,5 часа, а женщины – 2,2 часа. Женщины дома трудятся больше мужчин в 1,7 раза.

Доля и значение присваивающего труда падает, но он сохраняется и, можно утверждать, будет всегда. На смену альтруистическому способу выполнения этой формы труда приходит эгоистический (рыночные услуги).

Разновидностью этой формы труда можно считать самозанятость в сфере натуральной, производящей экономики. В то же время самозанятость существует и в более сложных условиях – в рыночной экономике, о чем будет сказано далее.

**ЭКСПЛУАТИРУЕМЫЙ** (отчужденный) труд – основная форма труда в настоящее время. В этом случае работники отчуждены от средств производства и продукта их труда. Продукт делится на необходимый и прибавочный: первый идет тем, кто его производит, а второй – работодателям, в т.ч. эксплуататорам. Многообразие этих форм труда может быть сведено к следующим.





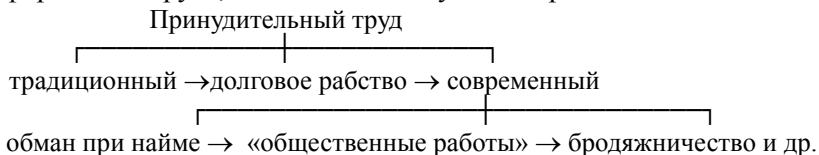
Рабский труд – первая форма эксплуатируемого труда. Рабство, чаще всего, возникло за неуплату долгов. Эта форма подневольного труда (угнетения) возникла после первобытного строя и была всю последующую историю общества. В XXI веке она сохраняется в разных формах.

Необычность вопроса о принудительном труде в современном обществе вынуждает остановиться здесь на нем немного подробнее. В прошлом ученые дали такие представления, которые снимают саму эту проблему применительно к настоящему времени. Например, следующее положение К.Маркса: «Прямой принудительный труд – вот основа древнего мира; общество покоится здесь на принудительном труде как на существующем фундаменте» [79, Т.46, Ч.1, с.192]. Любые попытки обсуждать ее отвергаются начисто. Тем не менее, эта проблема существует.

В настоящее время во всех странах мира осужденные обычно работают. Этот труд не является принудительным. Конвенция не запрещает труд заключенных в определенных условиях. Прежде всего, не привлекают к труду политических заключенных и еще не осужденных, а также тех, кто осужден за трудовые конфликты. Имеются ограничения и на способы организации этого труда. В частности, не допускается привлечение заключенных на частные предприятия. Осужденные должны иметь равные условия с работниками свободного труда и жить в тюрьме, а не на предприятии.

Издание Международной организации труда (МОТ) отразило эту проблему в ином плане. Первая глава этой книги – «Принудительный труд» однозначно показывает современную практику (см. также Курьер ЮНЕСКО за декабрь 1994 года). «Много тех, кто думает, что рабство принадлежит прошлому. Они ошибаются. В 1993 году все еще миллионы людей вынуждены находиться в положении принудительного труда, который они выполняют в ужасных условиях и который не приносит им ничего или очень мало. Принудительный труд не потерял своего возмутительного характера, хотя сегодня он представлен вероятно в более различных формах и носит более скрытый характер, чем это было в прошлом. К традиционным формам рабства, которые существовали в прошлом в отношении негров и сохраняются по настоящее время в некоторых странах, необходимо добавить долговое рабство, также как и случаи тех похищенных мужчин, женщин и детей которых принуждают работать под угрозой».

Статья дает весьма убедительное объяснение современных форм принудительного труда. Она напоминает и то, что международная общественность осуждала много раз принудительный труд, начиная с Венского конгресса. Конвенции, принятые в разные годы – 1815, 1826, 1930, 1957, 1985 гг., – подтверждали ранее принятые решения. Тем не менее, эта форма труда сохраняется. Специалисты МОТ глубоко проанализировали фактический материал и систематику основных форм этого труда, как и соответствующие проблемы.



Традиционные формы рабства сохраняются во многих странах. Рабами делают людей, захваченных с помощью войн, как это было и в древности.

Долговое рабство также было традиционным средством закабаления людей ранее, и сегодня оно имеет место, что рассматривают на примере Пакистана, Перу, Индии.

В дополнение к традиционным формам принудительного труда возникли и новые формы. Их рассматривают на примере Бразилии. Например, вербуют людей в бедных деревнях и увозят их в дебри леса, а там платят им меньше договоренного. Если кто из них попытается уйти, то их ловят и возвращают назад. Нечто аналогичное имеет место на сахарных плантациях Доминиканской республики.

Используются в этих целях и законы против бродяжничества, когда бродяг заставляют принудительно трудиться, что рассматривают на примере Бурунди, Венесуэлы. Многообразен и принудительный труд людей.

В 2002 году число людей в мире, занимающихся рабским трудом достигло 27 млн. человек.

ЗАВИСИМЫЙ ТРУД возникает в форме феодальной эксплуатации и трансформируется в труд арендаторов, выплачивающих постоянную ренту. Эта форма труда широко распространена на земном шаре и в своих первоначальных формах – феодальных отношениях и в форме аренды, в том числе в форме лизинга.

НАЕМНЫЙ ТРУД – главная форма эксплуатируемого труда. Исторически он возник в древности в форме наймитов, холопов, батраков и т.д. Люди наемного труда юридически свободны. В то же время они экономически подчинены собственникам средств производства в силу отчуждения работников от средств производства. Источником

средств их существования является продажа рабочей силы. Уже Платон писал об этом: «Они продают внаем свою силу и называют жалованием цену за этот наем ...» [105, Т.3, с.133]. Динамизм этой формы труда породил множество ее форм, в том числе способов ее продажи:

*соглашение* → *договор* → *контракт*.



Исторически наем возник в форме устного уговора работодателя и наймита. Работнику платят пропитанием, обеспечением его одеждой и т.п. И в таком случае имеет место «предоставление своего труда за плату», как писал Аристотель [см.:

8,Т.4,с.396]. Такая форма найма широко распространена и сегодня в простейших формах предпринимательства – мелком бизнесе, особенно в странах со слабым развитием рыночных отношений. Более развитая форма труда оформляется юридически – договором в разных формах. Такой договор может быть бессрчным (неопределенный срок), уравнительным. Существует и другая форма договоров – контракты, которые характеризуются ограниченностью во времени (срочный трудовой договор до 5 лет), индивидуальностью условий оплаты труда, более жесткими профессиональными требованиями к работнику и большей его ответственностью за качество труда.

Существует множество названий работников наемного труда. Главным можно считать – пролетарий. Пролетарием является работник наемного труда. Таковым оказывается и менеджер, и академик и т.п. В то же время существует множество специфических форм наемного труда.

Разовый и поденный труд – исторически первая форма наемного труда. Упоминание этого труда встречается в работах о событиях 5 тысячелетней давности. Имеется упоминание о таком найме в Библии (эпизод с наймом работников на виноградник). С тех пор он существовал постоянно в различных условиях и формах. Он существует во многих странах мира, особенно со слабым развитием рыночных отношений. Существовал он все время и в России и сегодня широко распространен. Нет сейчас в стране специфических юридических законов в отношении данной формы найма. Он распространен обычно в сельском хозяйстве, на погрузочно-разгрузочных работах. Специфика этого найма: договор заключается каждый день в зависимости от наличия работ, их характера. Работника могут взять или нет. За этот труд не идет стаж, нет оплаты больничных, нет отпуска, не

увеличивают плату за работу в выходные, нет пенсионного обеспечения и т.д.

Временный труд многообразен. К нему относится и недельный и месячный, и сезонный труд и т.п. Этот труд предполагает наем на определенный срок. Он известен с древности и распространен во всех странах. К нему относятся и «гостевые» работники (иностранцы и граждане).

ПОСТОЯННЫЙ ТРУД – главная форма занятости наемных работников. В таком случае наем проводится без ограничения времени, на неопределенный срок, который может быть и большим, и малым.

Частичная (неполная) занятость – разновидность постоянной занятости. В таком случае человека берут на постоянную работу с ограниченной продолжительностью рабочего дня (меньше установленной в стране нормы). Неполная занятость может быть и вторичной занятостью, когда человек работает по совместительству на двух работах сразу. В качестве единственной работы этот наем является делом пенсионеров, студентов, матерей с детьми и т.п. Сокращенная рабочая неделя не должна рассматриваться в качестве негативного явления сама по себе. Она может иметь и положительное значение. Все зависит от конкретных условий, а поэтому необходим специальный анализ этой формы занятости.

Полная занятость – главная форма постоянного найма. Она также многообразна.

Надомный труд предполагает работу человека на дому. Сейчас, чаще всего, это форма труда инвалидов, пенсионеров, матерей с детьми, работа на компьютерах. Ранее она существовала в форме «рассеянной мануфактуры». С конца XX века домашний труд растет. Операторы, программисты могут работать дома и передавать продукт своего труда посредством компьютерных сетей, получая также уведомление о перечислении причитающегося им вознаграждения в банк. В США, по некоторым данным, эта форма труда достигает 1\5 занятых.

Существуют и иные формы полной занятости, различающиеся тем или иным образом. В частности, широко распространен труд по скользящему графику, когда человек может начинать свою работу не в строго определенное время. Суммарный учет отработанного времени ведут с помощью компьютеров. Существуют и различные формы смен и т.п., что специально рассматривают в «экономике труда».

Пожизненный наем представляет определенную форму постоянной занятости. Последняя дает возможность работнику трудиться на предприятии неограниченное время, в том числе всю жизнь. В СССР была обычно форма пожизненного найма, т. е. работника не увольняли. В последние десятилетия эта форма труда широко распространена в Японии. Это привилегия квалифицированных работников крупных предприятий и организаций (банков, коммерческих организаций).

Наемные работники не являются собственниками средств производства, хозяевами предприятия. Им не принадлежит продукт их труда. Их функция – исполнительная, за что им платят. Основной характеристикой наемного труда является «цена труда» – плата за один час труда. Важным аспектом наемного труда следует признать национальные различия в заработной плате, которые колеблются в 30-50 раз. При этом рабочие развитых стран в целом относятся к «рабочей аристократии».

Доля наемного труда постоянно растет и достигает 90% в развитых странах. Рост доли наемного труда называют экономическим законом пролетаризации. При этом растет относительное ухудшение положения наемного труда в связи с действием принципа рынка: «богатые богатеют, а бедные беднеют».

ОСВОБОЖДЕННЫЙ (ассоциированный) ТРУД – высшая форма труда. «Наемный труд – лишь преходящая и низшая форма, которая должна уступить место ассоциированному труду» [79, Т.16, с.9]. Его предтечей можно считать самозанятость работников, ведение ими своего собственного дела в условиях натурального хозяйствования. В рыночной экономике этот труд представлен предпринимателями, действующими на основе собственного труда. Социализация экономики ведет к расширению освобожденного труда. В таком случае происходит освобождение работников от эксплуатации их со стороны частных собственников. Эксплуатация преодолевается превращением



работника в собственника средств производства, продукции его труда, то есть преодолением отчуждения его от средств производства. Закономерно это происходит посредством возникновения ассоциированного труда [там же, с.9].

Индивидуальный труд товаропроизводителей возник в древности и существовал в различных формах – кустари, ремесленники, фермеры. Сейчас его относят к “самозанятости”. Все эти формы простых товаропроизводителей называют также индивидуальной трудовой деятельностью или индивидуальными частными предприятиями. На этих предприятиях нет эксплуатации. Однако империализм давно уже базируется на основе монополистического подчинения труда капиталу, когда эксплуатация работников происходит посредством ценообразования. В условиях рыночной экономики эти работники фактически заняты «наемным трудом с собственностью». Коллективный труд возник в древности и существует во всех странах в различных формах: партнерства, товарищества, компании, кооперативы, коммуны, колхозы. В таком случае люди добровольно объединяются для совместного труда. Они свободны от непосредственной эксплуатации, но их эксплуатируют посредством монопольного ценообразования.

Ассоциированный труд возникает на основе создания государственного сектора экономики при капитализме и становится нормой при государственном социализме. В условиях империализма этот труд исключает непосредственных эксплуататоров, но подвергается монополистической эксплуатации посредством ценообразования.

### 2.5.3. Содержание труда

Содержанием труда можно считать основные черты профессионализации труда и тенденции их развития.

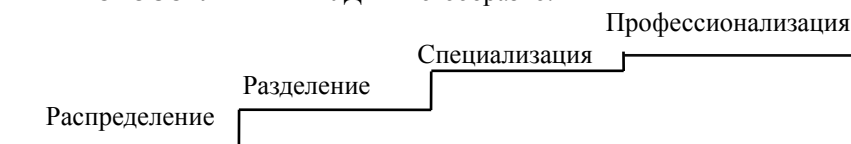
Труд

общественный → обобществленный → непосредственно общественный

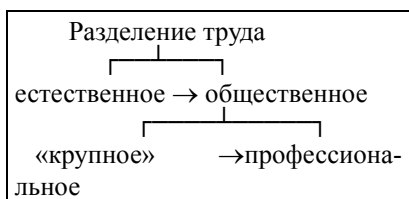
Труд возникает как общественное явление – каждый индивид обучается труду в обществе. Индивиды воспринимают также и накопленные орудия труда как главный его фактор. В то же время эта общественная природа труда различна по уровню развития. Рост общественной природы труда представляет исторический процесс и в целом выступает в качестве обобществления труда. Обобществление – главное направление (закон) развития труда, которое ведет все более к становлению непосредственно - общественной природы труда, что требует специального пояснения.

Обобществление труда представляет единство двух противоположных тенденций развития: обособления и объединения труда:

ОБОБЩЕНИЕ = ОБОСОБЛЕНИЕ + ОБЪЕДИНЕНИЕ ТРУДА.  
ОБОСОБЛЕНИЕ ТРУДА многообразно.



Корни обособления труда возникают в действиях насекомых и животных.



У них появляется дифференциация особей по их функциям в сообществе, что проявляется наглядно у пчел. Аналогично существовали функции у предков людей, как и сохраняются они в современном обществе. В любом со-

вместном труде функции участников различны: один выполняет одну, а другой – иную работу. В простейших случаях расстановка людей в совместном труде случайна, не закрепляется, не является устойчивой. Происходит постоянная перемена труда. Каждый индивид может выполнять любую работу, и только случай определяет, кто и что делает. Такое явление можно назвать распределением труда.

**РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА** – более сложная форма его распределения. Разделение труда предполагает учет специфики индивидов, их наклонности или их состояния при выполнении той или иной работы и т.п. В результате происходит устойчивое закрепление людей за определенными функциями в труде, что и представляет собой разделение труда. Теорию разделения труда развивают с древности. О ней упоминал Аристотель. В нее внес существенный вклад А. Смит. В то же время до настоящего времени нет теории разделения труда, системно отображающей основные формы труда. Выделим следующие формы разделения труда.

*Естественное разделение труда* – исторически исходная форма обособления труда. Оно детерминировано естественными различиями людей в труде – полом, возрастом, опытом, силой. Различие функций детей и взрослых, мужчин и женщин позволяет обществу в большей мере использовать возможности труда для выживания общества, индивидов.

*Общественное разделение труда* вторично. Оно вытекает из социальных различий людей. Первой ее формой можно считать то, что

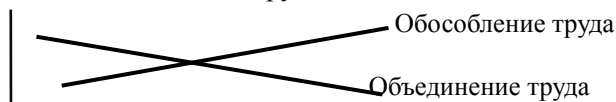
называют «крупным общественным разделением труда». Оно показывает выделение главных форм труда.



Содержание каждой из них общепринято в целом. Первоначально обособилось животноводство от растениеводства, затем ремесла и купечество, затем труд руководителей. В XX веке обособляется труд исследователей.

Одновременно с возникновением названных форм труда происходило становление профессионального разделения труда. На основе последнего возникали отрасли и производства, специальности и профессии. Каждая из этих форм труда характеризуется специфическими психологическими установками (склонностями), знаниями, умениями, навыками.

**ОБЪЕДИНЕНИЕ ТРУДА** – вторая тенденция, развивающаяся в меру развития первой. Выполнение каждым работником определенных функций для других предполагает выполнение другими для него других функций. Поэтому одновременно с обособлением происходит объединение различных элементов труда в качестве единого целого.



Основными формами объединения труда являются кооперирование, комбинирование, интеграция.

**КООПЕРИРОВАНИЕ** – выполнение различных функций в совокупном труде при создании определенных благ. Люди могут и не знать друг друга, и жить далеко друг от друга, но каждый из них выполняет определенную функцию в едином процессе создания благ. Кооперативные поставки сырья, топлива, орудий труда проявляют такое их объединение. При этом оно происходит по законам рыночных отношений.

**КОМБИНИРОВАНИЕ ТРУДА** представляет объединение производства товаров в рамках отдельных предприятий на основе концентрации и централизации производства и собственности. Прогресс этого объединения лежит в основе развития форм предприятий

**ИНТЕГРАЦИЯ ТРУДА** происходит по законам рынка. Постоянно возрастают законы монополистической интеграции труда всех секторов экономики. Более развитые формы труда приобретают все



более доминирующее значение в экономике, обеспечивая большую выгодность труда для их субъектов.

По мере обобществления труда растет интеллектуализация труда, все более полно действует закон перемены труда, растет фондовооруженность труда. «Обобществление труда, в тысячах форм идущее вперед все более и более быстро и проявляющееся ... особенно наглядно в росте крупного производства, картелей, синдикатов и трестов капиталистов, а равно в гигантском возрастании размеров и мощи финансового капитала, – вот главная материальная основа неизбежного наступления социализма» [68, Т.26, с.73 и 68, Т.27, с.320–321].

Обобществление труда не исключает менее развитых форм труда, а обязательно происходит их сохранение. В свое время господствовало мнение о том, что крупное производство полностью отрицает мелкое. Это методологическая ошибка, недостаток диалектического мышления. Исходные формы труда сохраняются в экономической системе, что имеет важное значение. В то же время главными становятся более развитые формы труда. Нельзя ни игнорировать менее развитых форм труда, ни преувеличивать их значение. По мере роста форм труда растет производительность труда, и должна расти его выгодность для непосредственного производителя.

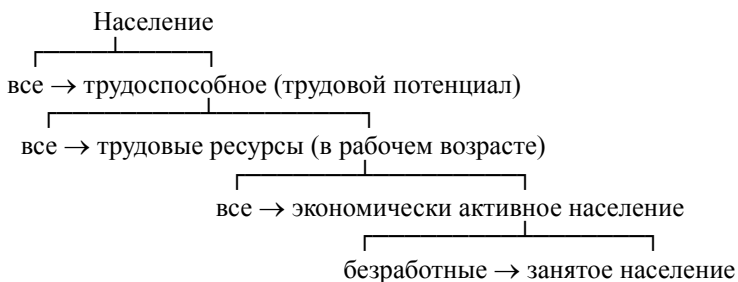


Обобществление труда изменяет его содержание по многим направлениям:

- \* преодоление тяжелого, физического труда при его сохранении вообще;
- уменьшение доли ручного труда, который, тем не менее, еще сохраняется;
- рост интеллектуальности труда, его наукоемкости;
- рост значения закона перемены труда;
- рост фондовооруженности труда, цены рабочего места;
- растут проблемы стимулирования творчества наемного труда.

#### 2.5.4. Структура занятости населения

Уровень развития страны проявляется в занятости ее населения. В связи с этим постоянно изучают структуру занятости. На этот счет имеется много фактических данных. Здесь выделим, прежде всего, основные группы населения.

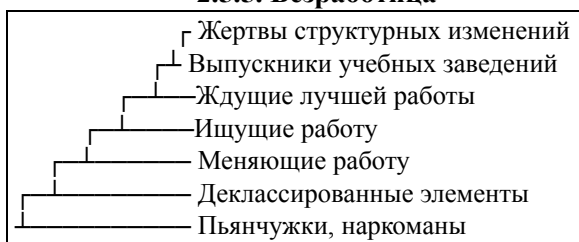


Важным вопросом является гибкость современного рынка труда, которая проявляется посредством роста миграции населения.



Ежедневная маятниковая миграция приобрела существенное значение в настоящее время. Она состоит в поездках на работу на большое расстояние. В таком случае человек каждый день приезжает домой. Возникают и такие ситуации, когда люди работают неделями (вахтовый метод), а затем соответственно проводят время дома. Временная миграция состоит в перемене места жительства на определенное время. Это может быть вызвано разными причинами, в том числе и сезонным характером работы. Окончательная миграция свидетельствует о перемене места жительства внутри страны и с выездом за рубеж (что одновременно является эмиграцией с точки зрения страны, откуда выезжают, и иммиграцией – куда переселяются). Особое значение имеет «утечка мозгов» – эмиграция наиболее образованной части населения обычно слаборазвитых стран.

### 2.5.5. Безработица



Безработица – закон современного рынка. Первоначально безработных представляли в качестве пьянчужек, которые не могут вообще ра-

ботать. Затем к безработным отнесли деклассированные элементы,

которые не хотят работать. Затем акцент перешел на то, что безработные – это те работники, которые временно не работают в связи со сменой работы. В последующем расширилось понимание безработных за счет тех, кто вообще ищет работу. Упор стали делать и на то, что некоторые работники ждут предложения лучшей работы. В последующем обратили внимание на то, что безработными часто оказываются выпускники учебных заведений. Наконец, увязали безработицу со структурными сдвигами в экономике. И необходимо иметь в виду то, что все эти группы безработных действительно конституировались в качестве элементов безработицы.

Полная занятость населения не предполагает 100% использования трудоспособного населения; 95% занятости называют обычно полной занятостью. Рост безработицы привел к тому, что государства смирились с ее существованием, стали ее рассматривать как нормальное явление рынка труда. В конечном счете, сформировалось понимание определенного уровня безработицы как «естественной», которая не отрицает полной занятости в стране. Со временем росла оцен-



ка естественного уровня безработицы. В настоящее время она составляет 6-8%.

К скрытой безработице относят беднейших крестьян, фермеров. Имея клочок земли, они живут самозанятостью, в том

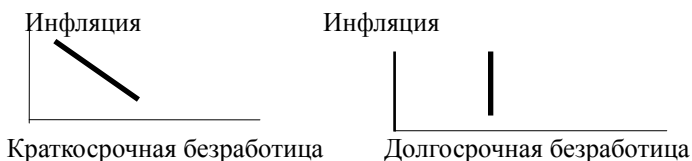
числе участвуя в некоторой мере в товарных отношениях. Их благосостояние весьма низкое, но они не могут бросить этой деятельности, поскольку у них нет иных источников средств к существованию. Остальные безработные не работают. При этом они могут не работать добровольно потому, что получают пособие по безработице. Им может быть не выгодно наниматься на любую работу. Такую безработицу называют субъективной или добровольной. Субъективной безработицей называют те случаи, когда человек уклоняется от работы и не хочет работать. Это может быть люмпен (маргинал). Все ос-

тальные формы относят к настоящей, объективной безработице.

Основные формы безработицы обычно являются вынужденными. Классической безработицей считают такую, которая возникает ввиду недостатка капитала в стране, что является нормой бедных стран (сама безработица в таких случаях часто не регистрируется). В развитых странах безработицу называют современной. Она многообразна. Из них фрикционной называют «текущую» безработицу, которая составляет обычно 2-3%. Функциональная безработица возникает в силу действия каких-то конкретных факторов общества. Например, социальные потрясения вызывают появление беженцев, которым нелегко найти работу. Структурной называют такую безработицу, когда для участия в труде нужна переподготовка или перемена места жительства. Циклическая безработица возникает во время экономического кризиса.

Различают региональную, сезонную, конъюнктурную, институциональную, технологическую, конверсионную, молодежную, застойную и другие формы безработицы. Все вместе они позволяют анализировать занятость в современных условиях.

Значение безработицы в условиях рынка наглядно представляют по разному. В частности, в 1958 г. предложена кривая, которую теперь называют именем её автора – Кривая Филиппса. Она показывает уровень безработицы в зависимости от уровня инфляции.



Кривая истинна только в редких случаях, а чаще всего не наблюдается такой зависимости. Имеются и иные графики.

## 2.6. ПЛАНОМЕРНОСТЬ И ПЛАНОВОСТЬ

В западной экономической науке нет этих понятий. В советской экономической науке они были главными, но их не различали (слова считали синонимами). И сейчас их нет в господствующей парадигме экономической науки. В то же время данные феномены экономической практики известны с древности, многообразны, и их значение сегодня растет.

Экономика представляет систему форм занятости, различающихся многими признаками. Высшей формой занятости можно считать

такую, которая происходит планомерно и особенно планово. “А чем более люди отдаляются от животных, тем более их воздействие на природу принимает характер преднамеренных, планомерных действий, направленных на достижение определенных заранее известных целей” [79, Т.20, с.494].

*Занятость → сотрудничество → планомерность → плановость*

Планомерный, плановый сектор возникает в недрах рыночной экономики и постепенно «завоевывает себе место под солнцем». На определенном этапе он становится главным «деспотом». Являясь



более развитым по сравнению с конкурентным рынком, планомерный и плановый рынок тес-

нит его.

РЫНОЧНОЕ сотрудничество порождает планомерное и плановое сотрудничество. Последние есть превращенная форма первого, сохраняют с ним преемственность и одновременно отличаются от него. Если первый сектор экономики представляет собой просто рынок, то планомерное и плановое сотрудничество оказываются особой формой рынка – планомерным и плановым рынком. Они преодолевают недостатки свободного рынка и, тем самым, утверждаются в качестве ведущего. Это становление новой формы рынка закономерно, динамично и характеризуется не только односторонним движением вперед, но и временными откатами, отступлениями назад.

Стратегическое преимущество, возникающее при сотрудничестве, (его называют «синергией») – причина превращения сотрудничества людей в главный способ их жизни, как и становления планомерных и плановых форм сотрудничества.

Становление планомерного сотрудничества началось давно, является важнейшей экономической тенденцией, неотвратимо. Особое значение оно приобрело в XX веке. В связи с этим необходимо осмыслить планомерный и плановый тип сотрудничества, в т.ч. планомерный и плановый рынок. Системное, теоретическое объяснение планомерного сотрудничества, рынка предполагает выявление, прежде всего, сущности планомерности на основе следующего ряда категорий:

*согласованность → планомерность → плановость.*

Термины «планомерность» и «плановость» являются паронимами. Их обычно не различают, считая синонимами. Вне системного (теоретического) моделирования их фактически нельзя понять. Для

понимания этих форм занятости следует, прежде всего, выяснить сущность планомерности.

### 2.6.1. Сущность планомерности

Развитие содержания активности живых существ подчиняется многим закономерностям. Из них выделим главные:

*цефализация* → *рационализация* → *интеллектуализация*.

Биологический закон цефализации отражает возрастающее значение нервной системы, детерминирующей поведение живых существ. Цефализация проявляется в рационализации – росте разумного начала в жизни людей. Рационализация порождает интеллектуализацию, как главный фактор современной жизни людей. Все эти процессы общественной жизни определяют и главные способы поведения (действий) людей.



**ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ** действия – исторически исходный момент и основополагающая причина в поведении каждого человека. Целесообразность – преднамеренные, направленные на достижение целей людей [см.: 61, Т.20, с.494]. Это инстинктивная, интуитивная форма поведения людей. Люди выполняют так многие действия, т.е. бездумно, подсознательно делают то, что надо.

Этот аспект жизни иногда называли планомерностью [см.: 79, Т.20, с.495]. На самом же деле, речь идет о целесообразности. Многие авторитеты науки писали об этом виде действий людей, например Дж. Локк, Ушинский [см.: 143, т.6 с.39].

**СОЗНАТЕЛЬНОСТЬ** – более сложная форма поведения. Она предполагает обязательное продумывание последующего действия, постановку целей и уточнение их по мере деятельности, контроль за достижением цели и т.п.

**ПОДУМАТЬ → СДЕЛАТЬ**

**СОТРУДНИЧЕСТВО, СОГЛАСОВАННОСТЬ** – высшая форма деятельности людей. Планомерность – сознательно согласованное

сотрудничество людей. Она предполагает согласование действий многих людей для достижения общей цели.

ПОДУМАТЬ → СОГЛАСОВАТЬ → СДЕЛАТЬ

В повседневной жизни люди постоянно согласовывают свои решения. Такое согласование составляет основу и натурального сотрудничества, а затем оно становится основой рынка. Осознание согласования рыночных отношений ведет к формированию планомерности и плановости как более развитых форм согласования. Планомерность – сознательная организация сотрудничества. «В планомерном сотрудничестве с другими рабочий преодолевает индивидуальные границы и развивает свои родовые потенции»[79,Т.23,с.341]. Объединение труда людей ведет к умножению их сил. Способы согласования различны:

*зрительно (молча) → жестом → словами → беседой → соглашением → договором → планом.*

Многие действия люди осуществляют на основе знания своих функций в общем деле и без разговора – молча. Сама речь возникла как средство согласования, и в этом обычно суть простого разговора, бесед. Соглашение происходит обычно устно и устанавливается между двумя субъектами разговором, беседой. Договор (контракт) – юридически оформленное соглашение, ведущее к ответственности за невыполнение. План – это высшая форма договора, которая отражает волю трех, в том числе и иерархически вышестоящего, субъектов.

В целом, каждый человек одновременно действует тремя способами. Главной формой деятельности является планомерное сотрудничество. Осмысление этого положения ставит следующий вопрос: когда возникло планомерное сотрудничество? На основе названной трактовки сущности планомерности нетрудно ответить на него: планомерность возникла вместе с появлением общества. Она – атрибут общественной жизни. Общество немислимо без труда, а труд немислим без планомерности. Более того, можно утверждать, что нечто аналогичное существует и среди животных. Совместные действия некоторых животных базируются на их взаимодействии по законам инстинкта, которые напоминают планомерность и ей предшествуют. Аналогично поступали и предки людей в совместных действиях. Став людьми, они приобрели новые способы взаимного согласования своих действий, совместного труда.



Мыслители давно обращали внимание на этот аспект деятельности людей. Платон писал об «умении жить сообща» [Протагор,321Д], умении действовать сообща и т.д. Соответственно бо-

лее содержательно рассматривают этот аспект жизни людей многие исследователи на протяжении всей истории науки.

### 2.6.2. Формы планомерности. Планомерный рынок

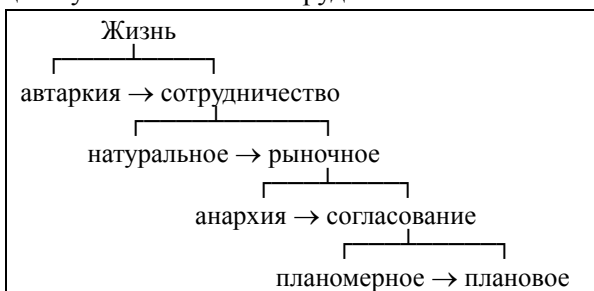
Планомерность возникла вместе с обществом и постоянно развивалась по мере обобществления труда. Планомерность возникла в своих начальных формах, сохраняющихся до настоящего времени. В то же время возникли и более сложные формы планомерности, которые стали определяющими, например, кооперация труда – «умножение сил, возникающее из одновременного и планомерного сотрудничества многих» [79,Т.16,с.217].

Планомерность деятельности групп людей известна с древности. Что же касается планомерности экономики, которую называли народнохозяйственной планомерностью, то это было не вполне точно. Планомерности экономики пока не было, и вряд ли она вообще будет в строгом смысле слова. В то же время планомерность деятельности госсектора экономики возникла давно. В какой-то мере ее можно видеть в качестве основы государственного хозяйства в древнем мире и на протяжении всей истории становления государственного хозяйства. Особое значение эта планомерность приобрела в народном хозяйстве СССР, когда его называли плановой или централизованно управляемой (командной, мобилизационной) экономикой. Принимая эти обозначения практики советской экономики, необходимо однозначно осознать тот факт, что речь шла всего лишь о становлении планомерности государственного сектора экономики в СССР. В СССР возникла и плановая экономика, как более высокая степень планомерной экономики. В целом, во всех странах мира сегодня существуют следующие основные типы сотрудничества людей (смотри схему):





домохозяйствах. Эти сектора экономики широко сохраняются на земном шаре, и еще будут существовать длительное время. В таком случае, в группе имеется лидер, который обеспечивает распоряжение, согласование деятельности, труда. Соответственно происходит согласование труда и внутри предприятий при рыночной экономике. Для этого используют приказы начальства, обязательные для исполнителей. В то же время между предприятиями рынка не обязательно существует согласование труда.



Рыночные отношения возникают как антиподы планомерности. В то же время они все более переходят на планомерный тип организации.

**РЫНОЧНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО** при свободном рынке возникает первоначально на основе не-



известного рынка. “Товарное производство есть работа на неизвестный и свободный рынок” [68, Т.32, с.319]. Предприниматели производят товары, затем их продают, то есть находят на рынке тех, кто их купит. При этом определяют, кому и по какой цене продать данные товары. В таком случае сотрудничество базируется на согласовании постфактум труда. До процесса труда предприниматель решает за других, что им нужно, и производит эти товары. Такой рынок является неизвестным. Реализация товаров выступает способом признания общественной природы труда. Принцип такого рынка:

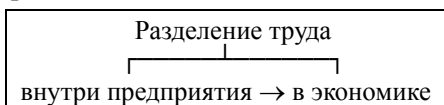
#### **ПРОИЗВЕЛ → ПРОДАЛ.**

Рост рыночной экономики вел к формированию законов ее функционирования: конкуренции, анархии, стоимости, спроса и предло-

жения и других. При этом возникли негативные явления в экономике. Анархичность рыночных отношений стала причиной возникновения кризисов перепроизводства. Свободный рынок стал причиной сбоев в экономике, породил противоречия между формами сотрудничества внутри предприятий и на рынке. Внутри предприятий сотрудничество было плановым, а между предприятиями – рыночным. Причиной этого противоречия стали частные интересы субъектов при частной собственности на средства производства. В условиях мелкоотварного характера производства субъекты рынка стремятся извлечь выгоду из рыночной неразберихи. На этой основе возник первоначальный капитализм, остаточные формы которого сохраняются в качестве базовых до настоящего времени. В то же время законы рынка все более порождали необходимость перехода к плановому, планомерному сотрудничеству на основе известного рынка. Для ПЛАНОВОГО рынка характерен принцип:

**ПРОДАЛ → СДЕЛАЛ.**

Проблемы планомерного рынка, как специфической формы разделения труда, осознаны давно. Обычно о них речь шла тогда, когда пытались различать разделение труда во всей экономике и на предприятиях.



Разделение труда в экономике происходило на основе рыночных отношений, то есть через торговлю товарами. В таком случае предприниматель сначала производит товар, а затем ищет его покупателя. Такие отношения были рыночной экономикой. И они обладали многими преимуществами. В то же время их ограниченность породила новый тип экономических отношений внутри предприятий – плановые отношения. И это возникло вместе со становлением крупных предприятий, особенно мануфактурного типа с его детальнейшим разделением труда.

Если в рыночной экономике работник не знает до процесса производства потребителя своего товара и не учитывает его специфических требований, то в условиях разделения труда внутри предприятий заранее известно, зачем производится та или иная операция труда, что будет с продуктом труда конкретного работника. Мануфактура состоит в том, чтобы обеспечить оптимальное разделение труда внутри предприятия, строго установить последовательность отдель-

ных операций. Мануфактура состоит в том, чтобы обеспечить оптимальное разделение труда внутри предприятия, строго установить последовательность отдель-



ных операций. Мануфактура состоит в том, чтобы обеспечить оптимальное разделение труда внутри предприятия, строго установить последовательность отдель-

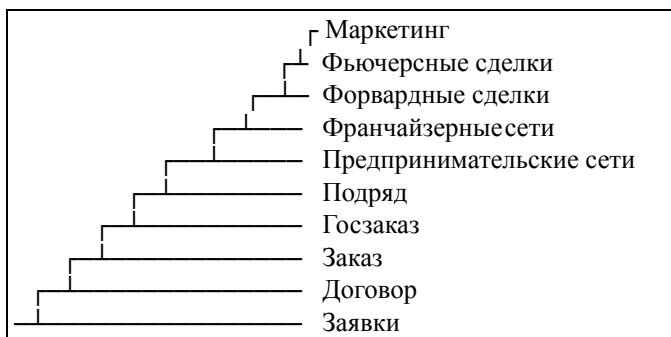
ных операций труда, качество труда и его продукта и т.п. И все это зависит непосредственно не от рынка, а от предпринимателя, который исходит из требований рынка. Этот новый тип разделения труда представлял плановый труд. Он не отрицал последующего значения рыночных отношений для общественного подтверждения результатов данного труда [79, Т.19, с.217 и Т.20, с.285].

**ПЛАНОМЕРНОСТЬ РЫНКА.** Несмотря на противодействие многих общественных сил становлению известного рынка, эта тенденция развития рыночной экономики постоянно растет. Преимущества сознательного согласования сотрудничества очевидны и прибыльны. Поэтому возникает, прежде всего, планомерная форма сотрудничества в условиях рыночной экономики. «Сейчас мы имеем прямое перерастание капитализма в планомерную высшую форму его» [см.: 68, Т.34, с.362 и Т.31, с.444]. «... Крупная машинная индустрия, в отличие от предыдущих стадий, настоятельно требует планомерного регулирования производства и общественного контроля над ним ...» [68, Т.3, с.545].

Потребность в планомерном рынке вытекает из концентрации и централизации производства, достигшей высокого уровня, крупного машинного производства. Централизация собственности создает возможность планомерности во все более крупных экономических комплексах. В то же время планомерный рынок не отрицает погони за прибылью как главной цели частного производства.

Планомерный рынок предполагает, что главные экономические вопросы **ЧТО, КТО, СКОЛЬКО ПРОИЗВОДИТ** и **ПО КАКОЙ ЦЕНЕ И КОМУ РЕАЛИЗОВАТЬ** решают до производства товаров. Это происходит посредством различных форм сделок, торговли.

Во всех таких отношениях первоначально продают товары, то есть заключают договор купли – продажи: определяют кто и сколько купит, по какой цене, и только после этого товары производят. Формы организации предпроизводственной продажи товаров показаны в целом схемой:



**ЗАЯВКИ** – традиционная форма торговли, когда покупатель обращается к производителю с официальным предложением о покупке товаров. Так обычно реализуется оборудование – средства производства (рынок производителя) и организована служба быта. Эти сделки обычно предполагают предоплату.

Разновидностью заявок является **ДОГОВОР** (заказ) на поставку товаров. Договор свидетельствует о систематичности сделок (не одноразовые, как заявки). Предприятия ведут «портфель», в котором собирают заявки на их товары, заключают с заказчиками договора на поставку и их обеспечивает. Это обычная форма торговли оборудованием, особенно новым. В настоящее время 80% средств производства реализуется таким образом: одно предприятие договаривается о поставке оборудования с другим предприятием.

**ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКАЗЫ** на товары общественного потребления (например, освещение улиц) и на оснащение органов управления (например, компьютерами муниципалитетов). Для органов власти заказывают самые различные товары. Государственные органы власти – крупный покупатель товаров, а поэтому возникает большой рынок таких товаров.

**ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКАЗЫ НА ВООРУЖЕНИЕ** – разновидность госзаказа. Такой рынок возник также давно, и он обычно обособлен от других заказов. В таком случае имеет место специальная торговля, ее называют специальным рынком. ”Когда капиталисты работают на оборону, т.е. на казну, это уже – ясное дело – не “чистый” капитализм, а особый вид народного хозяйства” [68, Т.32, с.318]. В таком случае предприятия стремятся получить заказы ввиду их выгодности, надежности и т.п. Между предприятиями возникает сильная конкуренция за эти заказы. Обычно эти заказы получают самые мощные, сильные, крупные предприятия (монополии). Так, 500 крупнейших фирм США на 80-90% работают на государственные заказы.

В США на него (вместе с предыдущим) приходится 1/3 внутреннего рынка.

**ПОДРЯДЫ** – устойчивая форма договорных отношений при производстве сложного оборудования, предметов потребления, например, автомашин. Головные предприятия организуют производство не только на основе собственного изготовления деталей, но и на основе кооперированных поставок. Для этого они находят поставщиков и заключают с ними контракты на подряд. В таком случае подрядчик знает заранее об условиях поставки своих товаров. Более 70% малого бизнеса США, то есть предпринимателей или ремесленников, являются подрядчиками крупных фирм. В мировой торговле на сделки субподрядчиков приходится 1/3 товарооборота [см.:163].

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ СЕТИ** представляют более развитую, современную форму подрядных отношений. Такие сети стали развиваться при производстве сложной техники. Например, корпорация БОИНГ заключает контракты с 4000 подрядчиками на поставку узлов, деталей самолетов. Последние обычно устанавливают субподрядные отношения на поставку деталей, материалов. В отношении сложных узлов возникают «длинные технологические цепочки» от обработки сырья до изготовления деталей самолета. Возможны различные способы организации этих цепочек. Их можно свести к следующим трем способам:



А. В условиях рынка главная проблема – «продать» товар, а поэтому предприятия ищут покупателя и дорожат установлением с ними постоянных отношений. В то же время каждый из них стремится получить максимальную прибыль, а поэтому готов хитрить и т.п. Каждый предприниматель максимально обособлен экономически от других, как и зависит от них. В связи с этим возникают технологические цепочки, которые неустойчивы по многим причинам, в том числе и ввиду банкротства некоторых предпринимателей. Для головного предприятия создается риск несвоевременного получения деталей и убытков по этой причине.

Б. Монополизация рынка привела к тому, что головное предприятие становится монополистом и господствует над своими поставщиками, подчиняет себе предприятия технологической цепочки. В результате монополизация принимает форму вертикальной интеграции, вплоть до административного подчинения своих поставщиков на основе скупки контрольных пакетов их акций. Возможна и организация многих цепочек внутри данного предприятия. В связи с этим растет концентрация и централизация производства. В таком случае субподрядные поставщики теряют интерес к производству качественной продукции, поиску резервов повышения производительности труда и т.п.

В. В третьем случае технологическая цепочка устанавливается между самостоятельными предпринимателями на основе долговременных отношений. В соответствии с последними предприятиям гарантируется определенная прибыль, сбыт товаров и т.д. Между предприятиями устанавливаются трансфертные цены (цена производства = издержки производства + определенная прибыль). Предприятиям помогают налаживать производство, дают им субсидию, сдают в аренду оборудование и т.п.

ФРАНЧАЙЗЕРНЫЕ отношения представляют собой форму предпринимательских сетей. Они устанавливаются между самостоятельными предприятиями на основе аренды, подряда. Подрядчикам (франчайзи) помогают кредитом, налаживают им производство, поставляют оборудование, материалы, сырье и т.п. За это они платят ренту (роялти), вносят арендную плату, платежи в фонд рекламы и др.

ФОРВАРДНЫЕ сделки на бирже предполагают поставку товаров через определенный период времени. В результате предприятия формируют будущий рынок своей продукции.

ФЬЮЧЕРСНЫЕ сделки на бирже – более сложная форма продажи товаров на основе стандартных условий. Купля-продажа опционов представляет собой не продажу товара по его цене, а продажу права продать (купить) за премию. Она выполняет функции спекуляции, страхования, создания стабильного рынка товаров. В результате производители товаров ориентируются на стабильный рынок.

МАРКЕТИНГ базируется на исследовании рынка, его прогнозировании и т.п. ”Магнаты капитала наперед учитывают размеры производства в национальном или даже интернациональном масштабе, поскольку они его планомерно регулируют” [68,Т.33,с.68]. В результате выявляется такой объем производства товаров, который соот-

ветствует сбыту. Не зная даже конкретно того, кто купит произведенный товар, производитель обеспечивает себе его сбыт, устойчивость цен, определенные прибыли. И тем самым исключается перепроизводство товаров.

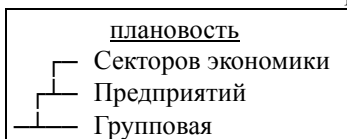
### 2.6.3. Плановый рынок

Ступени развития рынка – основа для понимания его высшей формы. Представим их следующим образом:

мена → обмен → коммерция → сбыт.

Обмен – рыночная форма мены, в простейшем виде представляет непосредственный, натуральный обмен между производителем и потребителем товара. Коммерция обеспечивает централизованный рынок с помощью деятельности торговых посредников. В условиях планового рынка возникает сбыт как форма плановой реализации. Коммерческая реализация превращается в плановый сбыт.

Плановость возникла вместе с обществом и постоянно развивалась по мере обобществления труда. Она возникла в своих начальных формах, которые сохраняются до настоящего времени. В то же время возникли более сложные ее формы, которые сегодня являются определяющими. В целом, можно выделить следующие формы плановости.



В целом, можно выделить следующие формы плановости.

**ГРУППОВАЯ ПЛАНОВОСТЬ** – исходная ее форма и сегодня – базовая в

жизни людей. Она была основой натуральной экономики – рабовладельческой, феодальной. Она – основа существования групп, семей, коллективов и т.п. На ее основе возникли современные предприятия.

**ПЛАНОВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ.** Предприятия представляют собой, как правило, систему малых групп, что усложняет процесс согласования совместной деятельности «... Предприятия вообще не могут функционировать правильно, если нет единства воли, связывающего всю наличность трудящихся в один хозяйственный орган, работающий с правильностью часового механизма» [68, Т.36, с.157].

Пирамиды Хеопса строили предприятия, объединявшие тысячи людей. И с тех пор большие группы людей (предприятия) действуют планомерно. Это имеет место не только в сфере экономики, на том же принципе построены и армии.

Прогресс капиталистического производства во многом связан с быстрым развитием разделения труда внутри предприятий. Концентрация, централизация собственности и производства породили мо-

нополии, что представляло последовательные «шаги» расширения значения планового труда. Все большее число экономических отношений между работниками переставало быть рыночными и становилось плановыми, специально организованными лидерами производства. И преимущества такого типа разделения труда утверждались с каждой новой победой капитализма. Прогресс плановой организации труда внутри предприятий был в основе прогресса капиталистической экономики. Размеры такого сотрудничества можно видеть на примере того, что корпорация «Форд» США обеспечивает работой один процент населения страны. В XX веке это легче всего осмыслить на факте «японского чуда».

**ПЛАНОВОСТЬ СЕКТОРОВ** экономики обычно называют народнохозяйственной, что не вполне точно. Ее пока не было, и вряд ли она вообще будет в строгом смысле слова. В то же время плановость деятельности госсектора экономики возникла давно. В какой-то мере ее можно видеть в качестве основы государственного хозяйства в древнем мире и на протяжении всей истории становления государственного хозяйства. Особое значение она приобрела в СССР, когда ее назвали плановой экономикой или централизованно управляемой (командной) экономикой.

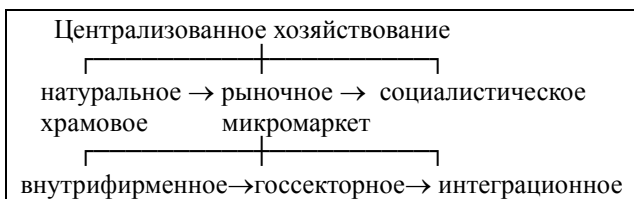
Очевидные преимущества плановой организации труда по сравнению с рыночной проявились однозначно уже в XIX веке. На это указывали многие авторитетные мыслители.

XX век характеризовался противостоянием двух социально-экономических систем: капитализма и социализма. В конце XX века социализм потерпел крушение в ведущих странах. В мире сохраняются страны, которые развиваются по социалистическому пути. Оставим в стороне эмоции при оценке этого явления, как и прогнозы: сохранится, возродится или исчезнет социализм как тупиковая тенденция экономического развития. Рассмотрим социалистический замысел с точки зрения тенденций развития экономики.

Социализм провозгласил свободу, демократию, достаток всего общества. Благосостояние народа – главная цель, а средством ее достижения было обобществление экономики, коллективизм, централизация хозяйствования, интеграция экономической деятельности, народнохозяйственное планирование. «... Цель (и сущность) социализма: переход земли, фабрик и пр., вообще всех средств производства в собственность всего общества и замена капиталистического производства производством по общему плану в интересах всех членов общества ...» [68, Т.4, с.263].



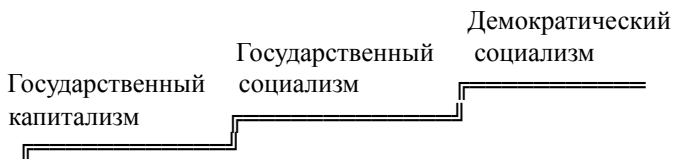
Отчуждение непосредственных производителей от средств производства и результатов труда преодолевается превращением их в ассоциированных собственников, привлечением их к управлению, к хозяйствованию. Последняя тенденция существовала с древних времен,



но приобрела особое значение в XX веке.

Централизованное, совместное хозяйство

частично имело место в общинных укладах, в становящихся на их основе монастырских формах сотрудничества. Его пережитки и сейчас имеют непосредственное экономическое значение. В то же время более развитой формой централизованного хозяйствования оказываются наиболее развитые формы микромаркета (внутрифирменного, внутригосударственного, интеграционного, социалистического рынков). Все это также представляет собой разные формы социализации. Демократизация видится в качестве будущей формы социализации.



Главная форма современной плановой экономики в развитых капиталистических странах – внутрифирменные рыночные отношения. На них приходится важная доля мирового рынка. О ее значении можно судить по такому факту. Экономический потенциал транснациональной корпорации «Форд» равен экономическому потенциалу 40 стран мира, экономически наименее развитых. И все это плановость внутри фирменного рынка. Плановая экономика – это внутрифирменные (прежде всего, внутриконгломератные) отношения и основа деятельности государственного сектора экономики, особенно военно-промышленного комплекса.

Следует учитывать и интеграционные процессы конца XX века, например, становление Европейского союза (ЕС). О его сущности можно судить по оценке этого лозунга в начале XX века [см.: 68, Т.26, с. 351].

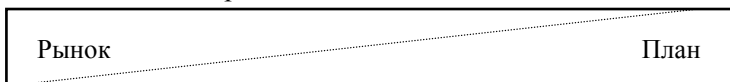
На основе планомерности, плановости формировался реальный социализм. Речь шла о том, что план был основой только государс-

твенного сектора экономики. Да и в его пределах плановость не была абсолютной. В рамках государственного сектора экономики плановость не отрицала рыночности. Достигнутый уровень интеллекта не позволял адекватно осмыслить соотношение рыночности и плановости. Экономический строй социализма сохранял фактически все позитивное предшествующей рыночной экономики и внес в него некоторые изменения. Однако становлению реального социализма были присущи субъективные ошибки, вытекавшие из экономического и, в конечном счете, интеллектуального невежества элиты общества, определявшей социально-экономическую политику. Поэтому чрезмерны были популистские мероприятия, авторитаризм, пролеткультовский деструктивизм, деспотизм. Повторились процессы, аналогичные эпохе становления капитализма.

Важность плановости в социалистической экономике привело к тому, что ее назвали «плановой экономикой». Ее спецификой было отрицание рынка и упование на план. При оценке этого аспекта экономики следует снова вернуться к трактовке термина «рынок». Как было сказано во вступлении, термин «рынок» – омоним. И были рассмотрены основные его значения. Основные четыре значения термина «рынок» отражали практику реального социализма. Такой рынок был во всех социалистических странах. Ничего специфического, с этой точки зрения, не было в социалистических странах. Другой вопрос, что эти отношения называли не «рыночными», а товарными, денежными, стоимостными, экономическими. Так что такой рынок был. К тому же, в социалистических странах были широко распространены натуральные формы экономики, меньшее значение имели рыночные отношения. Одновременно в социалистических странах широко были развиты примитивные формы рыночных отношений – толкучки, базары и другие. Все граждане практически имели право продавать все, что хотели, и везде, где хотели. Это начальные стадии развития рыночных отношений.

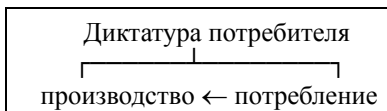
Выявление общности в использовании рыночных отношений в разных социально-экономических системах не отрицало специфики социалистического или планового рынка. В связи с этим следует четко установить тот факт, что первые четыре значения слова «рынок» (см. стр. 100 данной работы) недостаточны для понимания планового рынка. И речь идет не только о социалистическом рынке, а о специфике внутрифирменных отношений в крупных корпорациях, конгломератах, государственном секторе экономики (микромаркет). Все это проявляет и новый тип цен – трансфертные цены. Эти явления одно-

значно показывают отмирание товарных отношений при одновременном росте значения непосредственно – общественных отношений.



Рынок в прежнем смысле слова все более теряет свое значение в экономической жизни общества. Первоначально он предполагал производство на неизвестного потребителя. Сначала изготовляли товар, а затем его продавали. Теперь же пришел новый тип рынка, когда сначала продают, а затем изготавливают. Все большее значение приобретает плановая форма сотрудничества, когда согласование основных экономических вопросов происходит посредством составления и утверждения планов.

Осуществление на практике нерыночного типа отношений можно осознать и с точки зрения типов сделок, договоров, контрактов. Классическая сделка имеет одностороннее значение и сводится к формально зафиксированным в ней принципам отношений. Даже если она ведет к убытку одного субъекта, его гибели в результате выполнения



сделки, тем не менее, он ее обязан выполнить. Иначе последуют еще более сложные санкции за срыв сделки. Договорные

сделки заключаются на определенный период и предполагают неопределенность и взаимопонимание складывающихся обстоятельств. В таком случае существенное значение имеют неформальные принципы отношений субъектов. Наиболее развитый тип договоров – контракты. Они заключаются на длительный срок и представляют сотрудничество на основе учета взаимной заинтересованности сторон. Это основа различного рода партнерских отношений. Она представляет собой фактически форму планового сотрудничества, для которого рыночность есть вторичный тип отношений [см.: 94].

Плановая торговля предполагает опережающее согласование с покупателями цен и условий поставки, качества товаров и других, важных для сотрудничества факторов. В таком случае потребитель определяет, что и сколько должно быть произведено, согласует уровень цен. Такой тип рынка противостоит старому рынку. В то же время производитель оказывается мало заинтересованным в совершенствовании техники и технологии производства, инновации и т.п. В результате оказывается диктат производителя, а не потребителя, как это имеет место в условиях традиционной рыночной экономики.

Плановая экономика организует производство для потребления. В то же время в ней имеют значение торговые, коммерческие, финансовые отношения. Она строится на основе единства непосредственных и опосредованных отношений:

*непосредственные ↔ опосредованные  
отношения (план)      отношения (рынок).*

Важно учитывать противоречивость этих двух начал плановой



экономики. На разных этапах развития или в разных формах материальных отношений в одно и то же время преобладающим может

быть каждое из этих отношений. Поэтому нельзя определить однозначно оптимальную пропорцию значимости этих двух типов отношений в плановой экономике как внутри предприятия, так и в рамках страны. Такой гибкости не оказалось и в СССР, а поэтому произошел его крах. Попытка держать цены на низком уровне с тем, чтобы обеспечить должный объем рынка, доступность товаров населению привели к господству дефицита товаров, потере стимулов предприятий к удовлетворению спроса населения. В результате объем потребления определялся уровнем производства, и была диктатура производителей.

Социализация в рамках социализма оказалась менее эффективной социализации в рамках капитализма. В связи с этим происходит капитализация России и других социалистических стран и социализация США и остальных ведущих стран мира. Все эти вопросы требует более конкретного анализа.

Плановый рынок – высшая форма сотрудничества. В таком случае главным документом по согласованию вопросов, что и сколько делать, является план. Планы, в отличие от договоров, утверждаются государственными органами и государство становится их гарантом.

Необходимость планового сотрудничества возникла в условиях капитализма. Первоначально плановая экономика становится нормой в деятельности госсектора до социализма. Сегодня такой сектор имеется во всех развитых странах и имеет существенное значение.

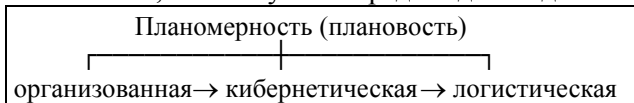
Недостатки неплановой экономики порождают социальные и экономические противоречия, которые ведут к социалистической революции. Свободный рынок ставит строго определенные рамки развитию экономики. В связи с этим социалистическая революция была призвана выйти на «дорогу создания действительно планомерной организации ...». Если она этого не сделает, «тогда эта революция останется революцией буржуазной» [68, Т.38, с.332].

«Социализм немислим ... без планомерной государственной организации, подчиняющей десятки миллионов людей строжайшему соблюдению единой нормы в деле производства и распределения продуктов» [68,Т.36,с.300].

Плановая экономика предполагает прямое, не косвенное согласование сотрудничества, непосредственное (а не опосредованное), заранее до процесса производства согласованное производство. При этом определяющую роль выполняет экономический центр. Именно в этих условиях планомерность оказывается «постоянной, сознательно поддерживаемой пропорциональностью» [68,Т.3,с.620]. Плановость необходима «для обеспечения полного благосостояния и свободного всестороннего развития всех членов общества» [68,Т.6,с.232]. В таком случае исчезают кризисы перепроизводства, растет объем рынка, создаются стабильные цены, происходит максимальное использование ресурсов, обеспечиваются высокие темпы экономического развития, создается единый народнохозяйственный комплекс.

Создание известного рынка в форме планомерного и даже планового рынка не исключает сохранения элементов стихийности развития экономики. Все это происходит в рамках государственного сектора экономики и в нем не достигает 100% охвата экономической деятельности. Относительность познания экономики, влияние стихийных сил природы, рыночные отношения в других секторах экономики – все это не допускают строго планомерной и плановой экономики даже в рамках государственного сектора. Одновременно действуют и другие факторы: недостатки руководства, просчеты, не должная организованность, саботаж и т.п. Тем не менее, в целом, при социализме «анархия внутри общественного производства заменяется планомерной, сознательной организацией» [79,Т.20,с.294].

Оставаясь в целом одинаковой, планомерность существенно различается в зависимости от основных ее факторов, уровня научного ее обоснования, используемых средств для ее достижения.



**ОРГАНИЗОВАННАЯ** планомерность –

исторически исходная и сегодня базовая ее форма. Ее осуществление предполагает наличие лидера, который привлекает различного рода советников, выполняющих функции учета обстоятельств, сбора сведений или статистики, планирование, контроль и т.п. Именно такая планомерность была основой деятельности предприятий до XX века

и в СССР с 1920-х годов. Скучность средств, недостаток научного понимания объектов, неразвитость индустрии интеллектуального труда – все это естественно характеризует начальную форму любого процесса, в том числе и планомерности. Такую планомерность обеспечивают современные мелкие и средние предприятия.

**КИБЕРНЕТИЧЕСКАЯ** планомерность представляется более развитой ее формой и возникает на основе качественного роста научного обеспечения этого процесса, роста индустрии интеллектуального труда, информационного обеспечения и других факторов. Эта форма планомерности возникла в 60-70-е годы XX века в связи с бурным развитием компьютеризации, искусственного интеллекта, системных исследований.

**ЛОГИСТИЧЕСКАЯ** планомерность обособляется в качестве высшей, будущей формы. В сфере экономики она вытекает из современного уровня компьютеризации, маркетинга, менеджмента. В научных работах уже имеются обобщенные её оценки [80, с.112]. Разрабатывается специальный категориальный аппарат, процедуры ее осуществления и обеспечения инфраструктурой. «Главной задачей экономической логистики является создание интегрированной системы регулирования и контроля материального и информационного потоков, обеспечивающей высокое качество товара и снижение издержек производства (типа систем «Точно в срок», Кабан и др.)». При логистическом подходе устанавливается соответствие информационного и материального потоков, определяется технология оптимального перемещения ресурсов и товаров, вырабатываются стандартные требования к упаковке, качеству товаров, выявляются центры возникновения потерь времени, нерационального использования материальных и трудовых ресурсов, оборудования и помещений. В этих целях операции исследуются методами линейного программирования, функционально-стоимостного анализа, имитационного моделирования и др.» [120, с.112]. Все это – основа деятельности ТНК.

#### **2.6.4. Непосредственно общественное производство**

Планомерность оказалась в целом непонятой наукой. Ограниченность мышления, преклонение перед Гегелем (прежде всего, его законом “отрицания отрицания”) повинны в непонимании самой сути планомерности. В результате длительное время шла полемика о соотношении рынка и плана. Вопрос ставился обычно «или – или». На самом деле план и рынок не антиподы в современном мире. Уже сегодня имеется непосредственно общественное производство, обо-

дящееся без рынка при производстве и обеспечении ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ и в форме деятельности некоммерческого сектора экономики. Современный рынок является формой планового сотрудничества. Непосредственно общественное производство и плановый рынок взаимно дополняют друг друга. Ошибочные идеи пытались подтвердить негодной практикой и в результате загубили высшую форму организации экономики в одной стране в угоду другим странам. Современный цивилизованный рынок утверждается на основе планомерности и плановости, что не отрицает его рыночности. Непосредственно общественное производство – основа обеспечения общественных благ.

Интересы развития рыночной экономики отдельных стран требуют превращения ее в мобилизационную экономику для решения



задач, стоящих перед этими странами. В таком случае возникает единый народнохозяйственный комплекс, как определенная ступень к непосредственно общественному производству.

Многие страны в XX веке доказали эффективность мобилизационной экономики для обеспечения прав граждан, их благосостояния, повышения эффективности производства, экономического роста и т.п.

## 2.7. МЕНЕДЖМЕНТ

Словом “сотрудничество” называют разные экономические понятия: совместный труд (когда несколько человек одновременно выполняют одну работу), совместное обеспечение жизни посредством мены продуктами труда (например, обособленные ремесленники, продающие друг другу продукты своего труда), совместное хозяйствование (например, в колхозе, партнерстве).

### 2.7.1. Анархия свободного рынка

В условиях натуральной экономики не существует анархичности, если не считать диких случаев «сотрудничества лебеда, рака и щуки». В условиях свободного рынка (или совершенной конкуренции) анархия является нормой или экономическим законом. Такому рынку присуще действие экономического закона анархии.

Простой товаропроизводитель свободного рынка определяет самостоятельно, что и сколько производить, не согласовывая этих вопросов с потенциальными покупателями его товаров. В результате до процесса производства не известно, кому и по какой цене будут проданы товары:

*ПРОИЗВЕЛ → ПРОДАЛ.*

Реализация товаров показывает степень соответствия личных решений товаропроизводителя требованиям рынка. Если товар не реализован, то его частный труд не стал общественно необходимым. Затраченный труд оказался бесполезным, и такой товаропроизводитель понесет убытки и может даже разориться. Свободный рынок преодолевает анархичность производства порождением планомерной его организованности, в соответствии с которой производители работают на известный рынок по принципу:

*ПРОДАЛ → ПРОИЗВЕЛ.*

### 2.7.2. Планомерное и плановое сотрудничество

Планомерное сотрудничество возникает частично в натуральном хозяйстве и все более развивается в рыночной экономике. Планомерность (и тем более плановость), как сознательная организация совместной деятельности, предполагает существование лидера, который обеспечивает такое согласование труда обособленных производителей. От качества деятельности этого лидера зависит успешность планомерности труда людей. В связи с этим и необходимо рассмотреть особую функцию лидеров в планомерном сотрудничестве в условиях натуральной и рыночной экономики. В XX веке главной фигурой среди лидеров становятся менеджеры. Поставим вопрос



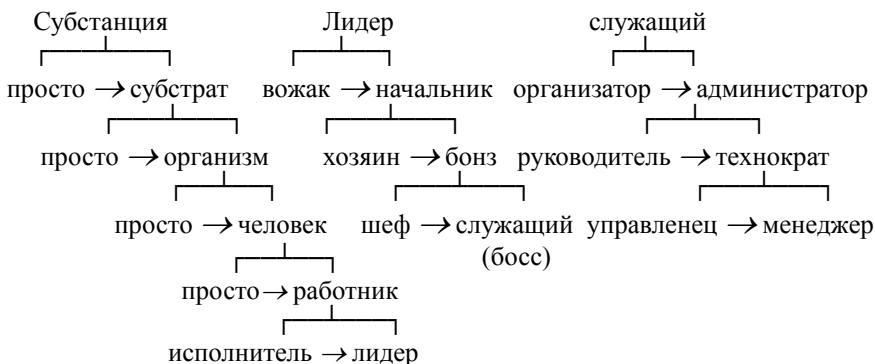
«кто такой менеджер?», чтобы на его основе системно объяснить роль лидеров общества, и, прежде всего в экономике.

### 2.7.3. Система лидеров общества

В стае нет лидера. Лидеры появляются в стаде, в том числе в первобытной орде людей. В современном обществе имеется их система. Историческое, эволюционное развитие феномена лидерства в обществе можно показать так:

*субстанция → субстрат → организм → человек → работник → лидер → начальник → босс → клерк → администратор → технократ → менеджер).*

Иначе, все это принимает форму схемы (она разбита на три последовательных фрагмента):



**СУБСТАНЦИЯ** – всеобщее начало. Данным термином называем все существующее, хотя бы идеально (фантом), во мнениях людей (например, бог).

**СУБСТРАТ** – материальные субстанции.

**ОРГАНИЗМ** – живые существа или субстраты.

**ЧЕЛОВЕК** – общественное животное. Люди могут быть неразумными и разумными, здесь рассматриваем только разумных.

**РАБОТНИК** – человек, который выполняет разную функцию в труде. Самой простой формой работников являются исполнители, которые выполняют чужую волю.

**ЛИДЕР** – это работник, функция которого состоит в том, чтобы определять работу других. Лидеры предводительствуют в обществе, в том числе и в труде. В простом случае к ним относят неформальных лидеров – вожаков. Вожакими становятся с помощью различных средств – авторитета, силы. Вожаки – исторически исходный тип ли-

дерев и сегодня они являются центрами неформальных объединений людей.

**НАЧАЛЬНИК** – формальный лидер, приобретающий свою функцию на основе установленного порядка, действующего в определенной политической, административной системе. Начальники – официальные лидеры, занимающие определенные должности.

**ХОЗЯИН** является начальником в условиях натуральной или традиционной экономики. Им становится человек на основе традиций, обычаев, прав, обычно это лидеры в семье (в домохозяйстве).

**БОСС** – это начальник, который действует в условиях рыночной экономики. В таком случае начальник становится предпринимателем, коммерсантом, капиталистом, бизнесменом и т.п. Боссами становятся потому, что являются собственниками капитала. Монополия на капитал делает их боссами. В простейшем случае их можно назвать шефами, когда они сами выполняют функции начальников.

**СЛУЖАЩИЙ** (клерк, приказчик) – наемный начальник. Босс делегирует ему свои определенные права для выполнения функций организации, согласования труда работников. В таком случае имеет место обособление функции собственности и функции управления. Такого же рода лидеры действуют в сфере политики, и они тогда становятся чиновниками. Простейшая функция служащего – быть организатором небольшого числа людей, отвечать за их работу. Он наблюдает за ходом работ и лично вмешивается в производство.

**АДМИНИСТРАТОР** – представляет более сложный тип лидера. В его подчинении непосредственно находятся клерки, которыми он руководит. Администратор оказывается руководителем производства. Он участвует непосредственно в труде, но не как организатор. Руководитель освобожден непосредственно от участия в труде, и его наемный труд сводится к согласованию труда других людей.

**ТЕХНОКРАТ** (**БЮРОКРАТ** или старорусское слово «столоничальник») – высшая форма администратора. Он не участвует непосредственно в организации производственных процессов. Местом его работы является кабинет. Он работает непосредственно с руководителями, решая вопросы согласования их деятельности. С древности его называли управленцем (правителем) и т.п. Его главным средством манипулирования людьми является право.

**МЕНЕДЖЕР** – профессиональный организатор и т.п.

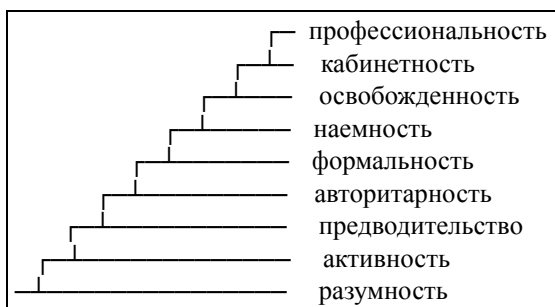
В целом, рост обобществления труда вел к развитию функции лидеров в общественной жизни. На этой основе возникла их система, которая сохраняет все ранее возникшие типы фигур и в то же время

предполагает основополагающее значение менеджеров. Подготовка менеджеров предполагает получение высшего образование, а затем 8–10 лет практического опыта на основе сознательной ротации по «горизонтали» и «вертикали».

Осмысливая названную систему лидеров, отметим также следующее. Первый элемент данного сорита дан, чтобы оттолкнуться от наиболее фундаментального уровня современной научной картины мира. Это философский уровень трактовки всего сущего, в том числе и людей, и лидеров. Второй уровень характеризует лидеров на уровне физической науки. И он показан для того, чтобы не возникало глупых вопросов: лидеры представляют собой естественно материальные субстанции. Соответственно, они – организмы, которые отражают биологический уровень. Люди – объект антропологии. И только после этого начинается функция экономической науки, которая имеет дело с работниками. Все это можно показать так:

*субстанция → субстрат → организм → люди → работники.*  
(философия) (физика) (биология) (антропология) (экономика)

В названном сорите и логико-диалектической модели каждое последующее представляет превращенную форму предыдущих, сохраняет с ними преемственность и одновременно отличается от них спецификой. Этот аспект можно показать с помощью матричной системы



по горизонтали показаны основные типы лидеров).

Более содержательная трактовка представленного подхода предполагает некоторые пояснения к этой версии. Лидерство – общее явление жизни

многих форм животных, а не только людей. Современная биология показывает их важность для различных надорганизменных образований – стад, сообществ животных, насекомых, птиц.

В обществе лидерство также многообразно. Активные руководители с сильной волей и умением организовывать людей одинаково важны и нужны в экономике и во всех других сферах жизни. Особое значение лидеры имеют в военной сфере жизни, где они давно получили собственные названия: командиры, офицеры и т.д.



В сфере экономики существуют различные лидеры каждого вида. Например, наемные лидеры могут быть директорами, председателями, ректорами, бригадирами, мастерами и т.п. В разных отраслях их называют по-разному, скажем в сфере водного транспорта – капитанами.

Обычно выделяют три уровня иерархической системы управления экономикой: нижнее звено – организаторы, которые непосредственно участвуют в труде, наравне с другими исполнителями, но одновременно выполняют функцию лидеров за особую плату. Их называют по-разному: мастера, бригадиры, звеньевые и т.п. Среднее звено представлено руководителями, которые освобождены от непосредственного участия в труде, но присутствуют в нем. Само их название возникло от того, что они «руками водят», то есть указывают, кто и что должен непосредственно делать. Высшее звено – управленцы, которые непосредственно не участвуют в руководстве экономическими процессами. Их название происходит потому, что главным объектом их деятельности является право как элемент экономической деятельности. Они действуют, прежде всего, на основе права:

*ПРАВО → ПРАВИТЬ → УПРАВЛЯТЬ.*

Осознавая этот аспект, необходимо отметить следующее. Термин «управление» возник в древности и был использован практически всеми идеологиями. В результате имеется весьма много его значений, с чем нельзя не считаться. В физике управлением часто называют взаимодействие и такое «управление» существует в неживой природе, скажем, в солнечной системе. Теология называет управлением выполнение богом своих функций. В технической науке управлением называют процессы, происходящие в технических системах. В то же время этимология этого термина однозначно показывает правомерность его применения только к общественной жизни, в которой только и имеются права и пользование ими - управление.

Боссы, шефы (бонзы) – широко распространенное название лидеров в сфере рыночной экономики. При этом так называют тех, кто одновременно является и собственником дела. Его деятельность – самозанятость на основе наличия капитала. В таких случаях простейшим типом такого человека можно считать предпринимателя – про-

стого товаропроизводителя, кустаря, ремесленника и т.п. На определенном этапе функционирования предприятия он становится бизнесменом, когда нанимает в той или иной мере других людей. Потом он становится капиталистом, на которого работают много наемных работников. При этом он, как правило, делегирует часть своих лидерских прав системе наемных мастеров, инженеров, бригадиров и т.д.



Наемные лидеры известны с древности. Уже давно они составляют главный элемент

организации экономической жизни общества. Они были такими уже в условиях натуральной экономики, скажем в храмовых хозяйствах Древнего Египта, получая за это довольствие. Становление рыночных отношений привело к значительному расширению этого типа лидерства. Этот факт можно легко осознать с помощью древнегреческой литературы, прежде всего философии. В частности, Платон рассматривал многие вопросы наемного лидерства, начиная с того, как их следует воспитывать, отбирать, готовить [см.: 105, Т.4, с.722]. Уже тогда наемные лидеры были на разных уровнях: надсмотрщики за рабами из рабов, домоправители и политики. Любопытны его соображения о том, что следует избегать тех, кто сам стремится стать лидером, кто добивается этого. Рациональнее избирать тех, кто хотел бы уклониться от этой работы.

Развитие рыночных отношений во многом базировалось на становлении системы наемных лидеров. У собственников этих лидеров обычно называли ПРИКАЗЧИКАМИ. Известны многие письменные документы, в которых говорится о них, начиная с отбора приказчиков, надсмотрщиков, поощрения их, доверия к ним. Особой формой их можно считать УПРАВИТЕЛЕЙ домохозяйств. Для этого лучше познакомиться с работой Ксенофонта «Хозяйство» (или «Домострой»), которая написана как наставление, руководство для них по технике, агротехнике и даже по «разведению рабов», указывая, кому из них и при каких условиях можно разрешать жениться, заводить детей. Ксенофонт свидетельствовал о том, что Сократ вел разговоры о хорошем ведении не только своего, но и чужого дома за плату. Не только рабовладение, но и феодальные поместья держались на таком типе наемного труда. Особенно широко это стало внедряться в экономику в условиях капитализма. Капиталистическая деятельность, как правило, держится на выполнении функций организации и

руководства наемным персоналом. В результате капитал базируется на отделении собственности и функции лидерства, о чем писали многие исследователи прошлого. Г. Шмоллер писал о разделении труда на труд руководителей и исполнителей. В. Зомбарт указывал на «тенденцию к отделению предпринимательской деятельности от обладания капиталом» [51,Т.3,Ч.1,с.14]. Теоретически этот вопрос рассмотрен К. Марксом в «Капитале»: «превращение действительного функционирующего капиталиста в простого управляющего, распоряжающегося чужими капиталами...» [79.Т.25,Ч.1,с.479].

#### **2.7.4. Функции менеджмента**

При капитализме происходит формирование системы управления экономикой. Эта система состоит из различных элементов и нуждается в специальном описании. Отметим здесь только то, что она включает в себя финансистов, кредиторов, коммерсантов, маркетологов и т.п. Значимость этой системы можно видеть на многих примерах. В США в 1982 году на 100 производственных рабочих приходилось 54 административных, инженерных, конторских служащих. А при разработке бомбардировщика В-1 это соотношение составило 100 – 180, то есть управленцев было фактически в 2 раза больше, чем непосредственных исполнителей. В «Дженерал моторз» существует 14 уровней управленческого труда. Именно эта система управленческого труда и определяет современное производство. В 1989 году в США было 9 миллионов менеджеров. У них была фиксированная заработная плата размером от 25000 до 150000 и более долларов в год. В большинстве отраслей они составляли 8% от числа работающих. Любопытно также и то, что оклад менеджера в США превышает оклад руководителя сравнимой по объемам фирмы в Японии в десять и более раз.

Подготовка этого персонала, или как говорят номенклатуры, представляет собой довольно сложное дело. Прежде всего, должен быть адекватный отбор людей для выполнения этой функции. Как отмечает наука, прежде всего психология, не все люди способны выполнять эту функцию. По разным данным эту функцию могут выполнять от 2 до 8% всех людей общества. Как было известно в древности, не всем из них можно доверять. Прежде всего, нельзя доверять тем, кто сам рвется к этой работе. На основе отбора необходима специальная их подготовка. Не только общее, но и профессиональное образование не достаточно для этого. Нужна особая форма их обучения на более высоком уровне. Обучение не водится только к словес-

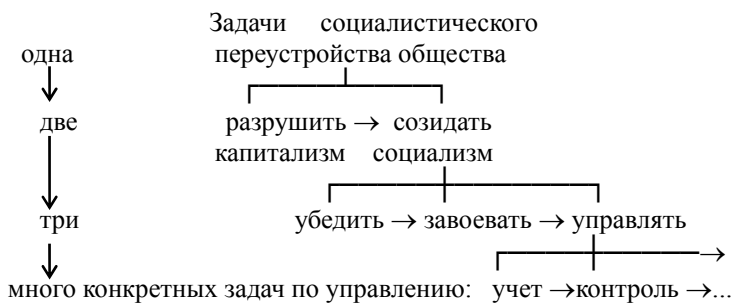
сному заучиванию знаний, но и включает практическую работу в качестве лидера, организатора и т.п. Например, после получения общего и профессионального образования в Японии требуется еще проработать практически 8-10 лет на разных работах, специально подобранных для лидера. В таком случае необходима горизонтальная и вертикальная ротация (перемещение) персонала, которая не только дает практические знания, но и служит одновременно средством контроля их способности к менеджменту.

При анализе управления следует выделять разные проявления лидерства в обществе. Распоряжение – главное проявление деятельности руководителя. Оно особенно важно в сфере военных отношений в качестве командования. В целом, его основой можно считать силу, власть. Управление – действие правом. Манипулирование предполагает использование психологическими, психотропными и т.п. методами для воздействия на людей:

*распоряжение → управление → манипулирование.*

Первоначально лидерство возникло на предприятиях. Затем оно стало основой монополий. Централизация капитала вела к появлению больших экономических комплексов, состоящих из относительно самостоятельных предприятий. В таком случае речь уже шла не просто о лидерстве в сфере производства, но и о лидерстве в сфере экономики. Это лидерство согласовывало не только производство, но и коммерцию, финансы, кредит и тем самым, было экономическим. В то же время вся капиталистическая экономика оставалась анархичной, то есть обходилась без управления. В ней возникло и обострилось противоречие между планомерностью внутри предприятий и анархией в обществе. «Вся соль буржуазного общества состоит как раз в том, что в нем заведомо не существует никакого сознательного общественного регулирования производства» [79, Т.32, с.461]. Вытекающая из этого противоречия ограниченность капиталистической экономики рождает революционную ситуацию – создает объективные и субъективные предпосылки революции. Ф. Энгельс видел сущность социалистической революции в том, чтобы отнять руководство общественным производством и распределением у господствующего класса капиталистов [см.: 79, Т.20, с.623].

Руководящую функцию в экономике призвано выполнить государство. Постановку проблемы дал В.И. Ленин в работе «Очередные задачи советской власти». В целом, его концепцию можно показать так:



Системно рассматривая задачи социалистического переустройства общества, В.И. Ленин показал, что после революции главной, центральной, основной, экономической задачей становится управление вообще, экономикой, прежде всего. В связи с этим была создана система управления экономикой, и возник государственный капитализм или социализм. Различие между государственным капитализмом и социализмом несущественны. И в тех условиях это могло быть только в форме командной (мобилизационной) экономики. Такое развитие экономики позволило решить многие проблемы. Прежде всего, был создан единый экономический рынок в стране. Более того, возник и постоянно развивался «единый народнохозяйственный комплекс» (ЕНХК), который представлял более развитую систему по сравнению с традиционными монопольными объединениями:

*предприятия → конгломераты → ЕНХК.*

Предприятиями обычно называют небольшие производственные процессы, специально создаваемые предпринимателями. Предприятием может быть деятельность всего лишь одного работника, специально юридически оформившего свой бизнес. Рост размеров предприятий привел к созданию различного рода экономических союзов, объединений, корпораций, конгломератов. В таком случае интегрировалась деятельность многих предприятий, фирм и т.п. Самыми крупными из них на частной основе становились конгломераты, объединявшие деятельность многих функциональных элементов экономики: производителей, коммерсантов, финансистов. Дальнейший прогресс этого процесса состоял в образовании государственного сектора экономики при капитализме, а затем и при социализме. Он послужил материальной основой создания ЕНХК.

Названные процессы обобществления, централизации, интеграции экономических предприятий порождали необходимость сложных форм управления и происходили в меру становления иерархиче-



ских систем управления: предприятием, конгломератом, сектором экономики страны, экономикой страны в целом. Все это предполагало рост менеджмента. Качество всей этой деятельности предопределяло плодотворность этих процессов. И не только в начале XX века, но и сейчас верны слова В.И. Ленина, который писал о том, что главное, чего нам не хватает, – культуры, умения управлять [68,Т.33,с.223]. И это относится не только к России, но и ко всем странам мира.

«Всякий непосредственно общественный или совместный труд, осуществляемый в сравнительно крупном масштабе, нуждается в большей или меньшей степени в управлении, которое устанавливает согласованность между индивидуальными работами и выполняет общие функции, возникающие из движения всего производственного организма в отличие от движения его самостоятельных органов» [79,Т.23,с.342]. И эту функцию выполняет особая группа людей – лидеры, состоящие из названных ранее типов. В XX веке всех лидеров называют менеджерами. Сейчас менеджерами иногда называют не только наемных работников, но и самостоятельных предпринимателей и многих других, в том числе не имеющих к нему никакого отношения.

Профессиональная подготовка менеджера требует изучения многих наук. Надо знать психологию людей, экономические процессы, информатику, интеллектику и многое другое: право, учет, контроль, планирование, статистику, прогнозирование, анализ и т.п. Проблема подготовки менеджеров давно обсуждается в литературе. В частности, об этом писал Г. Волков [см.: 25,с.57]. Он выделил ряд форм подготовки менеджеров.

Традиционное должностное продвижение руководителей предполагало постадийный отбор достойных на разных уровнях иерархической системы управления. Он весьма нерационален и наносит значительный ущерб предприятию. «Менеджер не просто руководитель, направляющий действия подчиненного, буквально, «ведущий за руку». Это современный управляющий, принимающий решения, количество и качество которых служит мерой производительности его труда. Он не просто сидит за письменным столом и принимает посетителей. В его распоряжении совершенная техника, позволяющая быстро и полно собирать информацию, превращать ее в действие и обеспечивать, тем самым, эффективность управления. Но главное, что отличает менеджера от простого руководителя, – профессиональная подготовка.

В капиталистических странах к идее менеджерства пришли не сразу. Раньше там культивировались две модели должностного продвижения. Одна из них – «талант и протекция»; талант без протекции, сам по себе, как показывает практика, пробиться не может, протекция без таланта – слишком дорогое удовольствие там, где принято считать деньги; следовательно, надо их соединить.

Другая модель – «лестница»: упорное, целеустремленное, честолюбивое движение с самой нижней ступеньки, ни одной не пропускающая, как можно выше; само по себе это неплохо, но и долговременно, и опасно, так как с промежуточных ступеней, неподходящих для тех, кто на них садится, очень легко сорваться.

Позже, в 50-е годы XX века появилась третья модель – «интеллигент»: специалист, еще достаточно молодой, но уже зрелый, имеющий опыт работы в данной отрасли и организаторскую способность, сразу выдвигается на ответственный руководящий пост, минуя промежуточные ступени лестницы; как будто бы все хорошо, но не очень: конечно, он лучше неспециалиста, но не знает те ступени лестницы, которые пропустил, приучен работать с «железками», а не с людьми, и вообще ничего не смыслит в науке управления.

В нашей стране к идее менеджерства привел другой, не менее тернистый путь. Когда-то на руководящие посты назначали не по способностям, не по знаниям, не по навыкам, а по убеждениям: ты достоин, тебе поручено, иди и руководи, а степень твоих успехов станет мерой твоей сознательности ... Хороший специалист не обязательно будет хорошим руководителем ... Чтобы быть руководителем, нужно, прежде всего, быть способным к этому. Потом научиться: кем, чем и как руководить. Не существует универсального типа руководителя. Но существуют способности, присущие в разной степени всем руководителям: лидерство – организаторская способность; авторитет – совокупность качеств, за которые обычно уважают; твердость – умение доводить дело до конца; уравновешенность – ровный характер; самообладание – бесстрастность; аналитический ум – склонность все раскладывать по полочкам, во всем найти суть, докопаться до корней; серьезность – ко всему подходить здраво, ответственно; независимость – располагать собственным суждением, быть самостоятельным; гибкость – умение перестраиваться, маневренность; самоконтроль – привычка оглядываться назад, учиться на ошибках; социальная уверенность – умение чувствовать, доставать, пробивать, проталкивать; экономическое чутье – чувствовать, что до-

рого, что дешево, выгодно и невыгодно, что может принести доход и оказаться эффективным...

Менеджеру совершенно необходимо уметь выражать свои мысли (риторика), делать это образно (стилистика), владеть речью (ораторика), понимать мысли других (герменевтика) и эффективно вести документационное хозяйство (документалистика)" [там же].

Приведенные соображения не охватывают всех требований жизни к менеджеру и способам их подготовки. Студенты вузов проходят подготовку, которая является условием для превращения их в менеджеров. В то же время выпускник вуза может быть специалистом, но не менеджером. В таком случае он будет выполнять работу один и за нее отвечать. На этой основе начинается отбор организаторов, руководителей, управленцев. По мере накопления опыта и получения специальных знаний специалист становится менеджером. В настоящее время уже формируется адекватная система просвещения и обучения, которая дает профессиональные знания менеджерам.

## 2.8. ПЛАНИРОВАНИЕ

Менеджмент – система многих функций. Менеджеры выполняют разные функции в процессе своего труда: учет, контроль, анализ и т.п. Планирование – важнейшая функция менеджмента.

Фундаментальным основанием проблемы планирования может быть следующее положение И. Канта: «Третий шаг разума, после того как он вмешался в первые непосредственно ощущаемые потребности, проявился в рассудительном *ожидании будущего*. Эта способность – не только наслаждаться настоящим жизненным мгновением, но и сделать современным грядущее, часто весьма отдаленное время – является решающим признаком преимущества человека, так как позволяет ему подготовиться соответственно своему назначению к отдаленным целям, и равным образом неисчерпаемым источникам забот и огорчений, которые порождает неизвестное будущее и от которых животные избавлены» [54, Т.8, с.77].

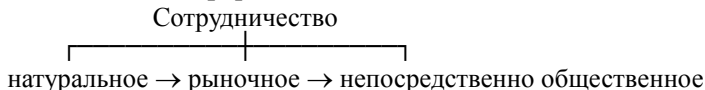
Как утверждает давно известная притча: «Народ, лишенный дара предвидения, обречен...»

В СССР планирование было проблемой №1. Была специальная наука с таким названием. В современной экономической науке скорее игнорируют (отбросили) планирование или недооценивают его значение. В то же время экономическая практика не может быть без него. Планирование является важнейшим фактором современной экономики, а поэтому недопустимо его незнание. Планомерный и пла-

новый рынки предполагают планирование, а поэтому важно уяснить сущность планирования вообще.

Термины «планомерность», «плановость», «планирование» чаще всего используют как синонимы. На самом же деле это паронимы: близкие по звучанию и написанию, но разные по значению.

Сотрудничество – основная форма деятельности людей в обществе.



С древности существует сотрудничество людей в условиях натурального хозяйства, производства, экономики. В таком случае труд людей согласуется лидерами – вожаками, вождями с помощью непосредственных указаний, распоряжений. Давно наметилось и формирование непосредственно – общественного сотрудничества при производстве общественных благ. Главной формой сотрудничества в современном мире является рыночное, которое можно свести к следующим основным формам:



Соответственно в национальной экономике можно выделить и три формы рынка: свободный, планомерный и плановый.

Свободный рынок предполагает производство для неизвестного потребителя. В таком случае сотрудничество устанавливается а posteriori – после процесса производства. Могут быть случаи и того, что производство было ошибочными: продукты его труда никому не нужны.

Планомерный рынок предполагает производство на известного потребителя в соответствии с принципом: продал → произвел. Его рассмотрели ранее. Он осуществляется посредством многих форм документов: заявки → заказы → подряды → форвардные и фьючерсные сделки → документы на сбыт при маркетинге.

Плановое сотрудничество также возникло в древности и приводит к существованию планового рынка. Средством согласованного сотрудничества становится план. В связи с этим и возникает необходимость понять, что такое план. И планомерность, и плановость предполагают действие лидеров. Лидерство во всех формах, в том числе и в форме менеджмента, представляет единство различных функций (элементов). В науке называют различные функции мене-

дмента: получение информации, осмысление ее, переработка для предвидения управляемых процессов, принятие решений, отдача распоряжений и других. Во всех случаях лидерства не может быть без предвидения будущего в различных формах. Система форм предвидения будущего весьма сложна, состоит из многих форм. И менеджер обязательно осваивает ее, даже если он не подозревает об этом. Рациональнее же специальное обучение менеджеров пониманию используемой им системы предвидения, в том числе и планирования. В развитых системах лидерства функцию предвидения выполняют специалисты, профессионалы: прогнозисты, плановики и другие.

Для понимания современной системы предвидения в качестве элемента менеджмента следует ответить на вопрос «что такое план?».

### 2.8.1. Опережающее отражение действительности (ООД)

Жизнь зависит не только от прошлого, но и от будущего. Знание будущего влияет на настоящее. Любое дело исходит из того, что будет в его результате. Цель определяет дело людей. Высшей формой целей являются планы.

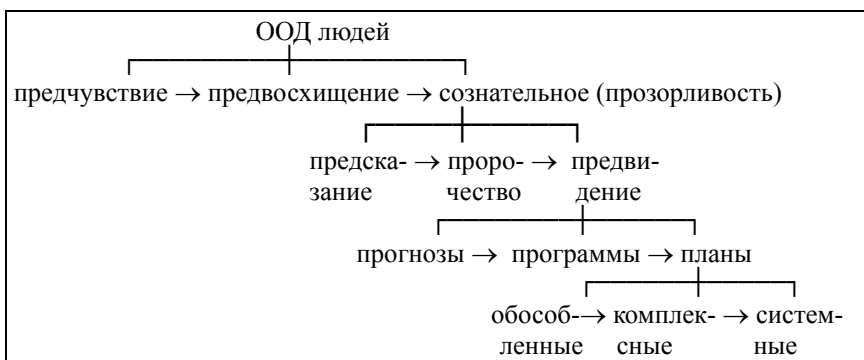
Основой для понимания сущности планирования, ответа на во-



прос «что такое план» может быть теория опережающего отражения действительности, разработанная физиологом П.К. Анохиным в 1960-е годы. П.К. Анохин исследовал ООД животных. В целом, этой способностью обладают и расте-

ния. Весной набухают почки растений, а осенью отмирают листья деревьев («золотая осень»). В каждом таком случае растения готовятся к наступлению соответствующих условий своего существования. Нельзя сказать, что деревья «знают» о наступлении лета или зимы. Эту их способность можно назвать ООД. Соответственно у насекомых до заморозков происходит превращение воды крови в глицерин, что не допускает ее замерзания зимой и гибели насекомых. Теория системогенеза живых существ привела П.К. Анохина к положению: никакой жизни невозможно без способности ООД. Последняя – атрибут жизни. По мере развития форм жизни развивается способность опережающе отражать действительность, растет система форм ООД.

Люди обладают наиболее развитой формой опережающего отражения действительности, которая включает возможности низших существ, и имеет специфику по сравнению с ними. В целом эти действия людей можно представить на основе схемы.



**ПРЕДЧУВСТВИЕ** – врожденная, инстинктивная способность ООД животных и людей. Она может быть различной у разных людей, но в целом она существует у них. Гегель писал о том, что некоторые животные предчувствуют изменение погоды, в особенности пауки и лягушки.

**ПРЕДВОСХИЩЕНИЕ** – приобретаемая людьми интуитивно, подсознательно способность ООД. Чем больше накопленный опыт человека, тем больше у него эта способность [см.79,Т.18,с499].

**ПРЕДСКАЗАНИЕ** – способность сознательного ООД, проявляющаяся в мнениях людей, возникающая на основе обыденного рассудка. Именно его можно обозначить терминами «провидение», «прозрение». Простой формой провидения является предсказание, как элемент или основа труда: земледелец сеет зерно потому, что он предсказывает возможность получения урожая. Формой предсказания часто являются народные приметы.

**ПРОРОЧЕСТВО** (прорицания, ясновидение и т.п.) – представление о будущем на основе специально разработанных приемов, способов, средств. Оно возникло первоначально на основе мистики. История дает много фактов прошлых пророчеств, их роли в жизни общества. Существовало множество специалистов, которые специально занимались этим делом: ведуны, колдуны, ведьмы, жрецы, пифии, оракулы и другие. Дельфийские оракулы преуспели в такой оценке будущего. Они так его предвидели, что любое развитие событий совпадало с их пророчествами. В середине храма Аполлона в Дельфах был белый камень – «пуп земли» – центр плоской, круглой земли, как ее

представляли тогда. Над ним произносила прорицания раз в месяц пифия. По настоящее время сохраняется такой тип предсказаний. Особенно широко распространена сейчас астрология, как пророчество на основе современных возможностей астрономии и компьютеров. Существует оно и в форме гадания на картах, ясновидения.

Осуществимость многих пророчеств происходит в силу того, что пророчества имеют тенденцию к самоосуществлению. Этот эффект пророчеств назван «Эффектом Эдипа»: предсказанное убийство отца Эдипом осуществилось поскольку отец не хотел этого и удалил сына с детства и сын не знал отца. Аналогично на этом эффекте построена А.С. Пушкиным «Песнь о вещем Олеге» и народная примета – “накаркал”. Пророчество – идеологическое средство манипулирования людьми.

**ПРЕДВИДЕНИЕ** – главная форма ООД, научное, интеллектуально обоснованное предсказание будущего, проявляющееся в знаниях будущего. Как гласит древняя притча: “Народ, лишенный дара предвидения, обречен ...”. Возможности предвидения были в центре идеологической борьбы на рубеже XIX и XX веков [см.: 106, Т.3, с.31 и далее]. Оно многообразно. Возникшая в XX веке прогностика (футурология) пока не адекватно объясняет возможности предвидений. Особенно важно учесть эвристичность системного, теоретического объяснения действительности с помощью соритов, кладограмм, которые наиболее полно показывают как «настоящее беременно будущим» [там же, с.33].

**ПРОГНОЗЫ** – простейшая, исходная форма предвидения, пассивное знание будущего. Они похожи на своих предшественников (предсказания, пророчества), но отличаются от них своей обоснованностью. Не любые знания о будущем есть прогноз, например, знание о наступлении дня, ночи, весны, лета и тому подобное. Их можно считать предсказанием и прогнозом. В то же время прогнозы отличаются от предсказаний большей вероятностью знаний, их достоверностью. Люди обычно не только хорошо предсказывают повседневные события, но и прогнозируют простые формы событий. В сложных случаях требуются особые научные, прежде всего математические, методы и средства вычислительной техники, в том числе и компьютеры для обоснования прогнозов [см.: 34].

Методы прогнозирования являются содержанием особой науки прогностики. Она относительна и пока не содержит объяснения системного моделирования с помощью соритов, кладограмм. Эти инструменты объяснения действительности одновременно показывают

прошлое, настоящее и будущее. Без них нет теоретического предвидения будущего в форме прогнозов, программ и планов.

**ПРОГРАММЫ** (доктрины, стратегии) – более развитая форма предвидения. Они – целевое предвидение будущего, даваемое в самом общем виде. Это активное знание о будущем, обобщенная цель, намерение. Все люди составляют программы в уме (замыслы), на бумаге или на современных средствах расчетов.

**ПЛАНЫ** – наиболее сложная и высшая форма предвидения будущего. Это активная, конкретная, обязательная цель деятельности, утверждаемая начальством. Для их достижения обычно существуют и методы, и средства их осуществления. План – это такое предвидение, для осуществления которого найдены средства. Все люди планируют свою жизнь в той или иной мере. Особое значение это имеет для экономики. В западных странах избегают, порой, этого слова и вместо него используют «проект», «модели».

*План бизнеса (бизнес-план) – ключ к успеху.*

*Прибыль – следствие плана.*

### **2.8.2. Сущность планов**

Н. Хилл назвал в работе «Думай и богатей» шестым шагом к богатству – планирование, а пятым принципом планирования – «ЯСНОСТЬ ПЛАНОВ». По его мнению, «преуспевающий руководитель» планирует свою работу и работает над планом. Т. Хопкинс писал: «Создание состояния начинается с планирования времени» [153, с.220].

В повседневной жизни люди не всегда осознают плановость своего труда. Они используют различные названия для обозначения такого характера труда, например, проект, модель, стратегия, тактика. Часты факты простой подмены таких понятий.

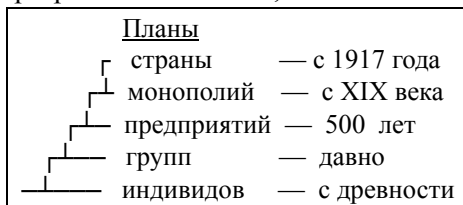
План – наиболее точная, достоверная, надежная, но вероятностная модель труда и его результатов. Планирование – составление профессионалами планов.

Планы – важнейшие элементы предпринимательства, бизнеса, менеджмента. Планы отражают потребности, интересы, цели людей и детерминируют их труд и продукты труда. Труд невозможен без планов, а поэтому планирование возникло вместе с трудом и постепенно развивалось по мере обобществления труда. «... Планирующая работа голова ...» [79, Т.20, с.493] не всегда была на месте. Поэтому в Древней Сирии отмечали: умен тот, чьи планы, чаще всего, выполняются. Важность планов для жизни людей привела к иллюзии о том,



что и мир был сконструирован по плану, и на основе плана обеспечивается его функционирование.

По мере обобществления труда усложняются формы планов. К настоящему времени обычно существуют не только и не столько разрозненные планы, но их комплексы, системы.

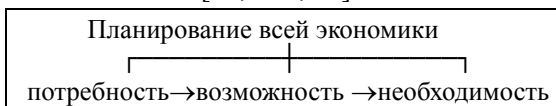


По мере обобществления труда (на схеме показано снизу-вверх) возникли новые формы планов. Во всех развитых странах мира имеются различные формы планов, прежде всего бюджеты. Другое дело – планы

развития производства. Они – основа только социалистической экономики. При капитализме возникает противоречие между планами предприятий и анархией во всей экономике. Это противоречие хорошо проанализировал Ф. Энгельс. Потребность планирования экономики возникает при капитализме, а возможность этого создает только социалистическое обобществление производства – национализация и кооперирование. Действительным оно становится только в меру социалистического прогресса. Социалистическая собственность не может существовать без планов.

«Пролетариат берет общественную власть и обращает силой этой власти ... общественные средства производства в собственность всего общества ... Становится возможным общественное производство по заранее обдуманному плану» [79,Т.19,с.229]. «... Только то строительство может заслужить название социалистического, которое будет производиться по крупному плану» [68,Т.37,с.21–22].

«Превращение всего государственного экономического механизма в единую крупную машину, в хозяйственный организм, работающий так, чтобы сотни миллионов людей руководствовались одним планом — вот та гигантская организационная задача, которая легла на наши плечи» [68,Т.36,с.7].



Система планирования в СССР состояла из элементов:

1. Государственные органы – советы;
2. Система Госплана: райплан – облплан – госплан республик – госплан союза;
3. Плановые управления министерств;
4. Плановые подразделения предприятий.

Созданная система планирования была главным фактором решения экономических проблем. В то же время не было 100% системы планирования всей экономики. Даже государственный сектор не предполагал такого жесткого планирования. Планы всегда были относительными и при необходимости корректировались для учета обстоятельств.

В настоящее время планы имеются на всех предприятиях, во всех объединениях. Вне планов не может осуществляться их деятельность. В то же время обоснованность планов может быть весьма различной, что зависит от многих условий технологии, профессионализма, в т.ч. от используемых методов.

### **2.8.3. Технология планирования**

Качество планов зависит от используемых методов планирования и возможностей технических средств их разработки. Обычно выделяют следующие методы планирования:

1. *Статистический;*
2. *Нормативный;*
3. *Балансовый;*
4. *Экспертный.*

**СТАТИСТИЧЕСКИЙ МЕТОД** базируется на статистических данных, на основании которых строят статистические ряды, индексы, определяют темпы развития, экстраполируемые на предстоящий период с учетом обстоятельств. Этот метод называли «от достигнутого уровня». Это весьма простой метод: запланировать то же самое, что сделали в этом году или чуть более. Данный метод дает хорошие результаты в условиях стационарной экономики - стабильно растущей или гибнущей. При использовании этого метода необходимо:

1. *Выявить тенденцию (тренд) на основе большого массива статистических данных;*
2. *Исходить из гипотезы о сохранении или изменении тренда в будущем;*
3. *Прогнозировать будущие величины на основе современных данных и установленного, скорректированного тренда.*

**НОРМАТИВНЫЙ МЕТОД.** В этом случае получали данные о наличии ресурсов, нормах их использования и разрабатывали технико-экономические модели будущего дела с учетом всех обстоятельств. Это метод «прямого счета». Данный метод используется с успехом тогда, когда объектов еще нет. Он был главным на уровне предприятий. Его основой являются:

*объем производства → выработка → норма → нормаль → норматив.*

Объем производства показывает произведенную субъектом продукцию. Выработка отражает обычно средние величины объемов производства многих субъектов. Они отражают факты. Когда же их используют для планирования, то эти величины превращаются в нормы. Нормы устанавливаются на предприятиях, нормами – в отрасли, а нормативы – в стране на основе решений власти.

**БАЛАНСОВЫЙ МЕТОД** представляет соотношение разных версий планов, полученных разными методами. Для этого строят различного рода балансовые таблицы всех ресурсов: рабочей силы, материалов, техники, финансов. На этой основе выявляются узкие места и ограниченность различных иных методов планирования.

**ЭКСПЕРТНЫЙ МЕТОД** состоит в выяснении мнений профессионалов по поводу обычно разработанных планов. Он применяется на заключительной стадии разработки планов, а также и тогда, когда нет других методов или они оказываются ненадежными.

Качество планов зависит также и от технических средств по их разработке. С помощью счетов нельзя разработать такой же план, как с помощью компьютеров.

Следует учитывать и тип экономики. В условиях плановой экономики главным объектом плана оказывается производство, поскольку имеет место дефицит товаров. В условиях рыночной экономики главным является дефицит денег, покупательной способности, а поэтому и выделяется проблема планирования реализации, сбыта товаров.

#### **2.8.4. Плановые показатели**

Планы представляют собой модели, состоящие из многих показателей. План предприятия может состоять из сотен и тысяч показателей, каждый из которых соотнесен в той или иной мере со всеми остальными. В связи с этим необходимо изучать сами формы плановых показателей. Они могут быть директивными и расчетными. Первые из них составляют мизерную долю от всех показателей плана. Их утверждают вышестоящие органы или уровни управления предприятием, и эти показатели нельзя изменять без их ведома.

#### **2.8.5. Принципы планирования**

Надежность планов зависит от используемых принципов организации планирования. В экономической литературе широко обсуждали принципы планирования и называли многие из них: научная обоснованность, непрерывность, реальность, напряженность, многовариантность и другие. Легче определить название принципов, чем обеспечить их применение при разработке планов.

## 2.9. МИКРОМАРКЕТ

### («Внутренние» рынки. Хозяйственный расчет. Внутрифирменное предпринимательство. Пострынок, квазирынок)

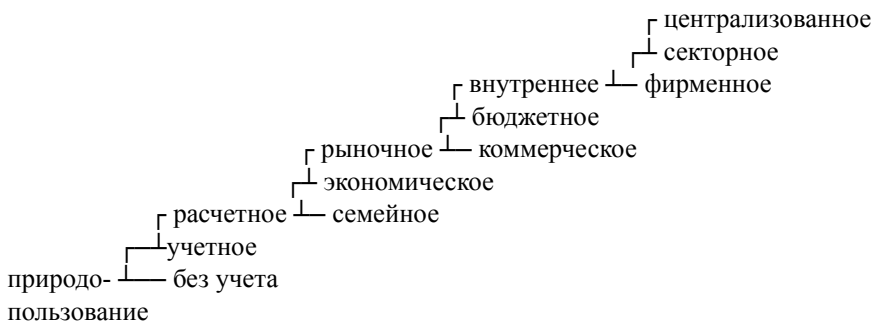
Самая актуальная проблема экономической теории XX века была в центре внимания экономистов без адекватного ее понимания. Ее представляли по-разному: сущность хозрасчета и стратегия его развития, соотношение плана и рынка, судьба товарного производства при социализме (в связи с этим экономисты делились на «товарников» и «нетоварников»), особенно позиции Н.В. Хессина и А.М. Еремина), сущность товарно-денежных отношений (ТДО), поиск модели цены и другие постановки проблемы. В частности, весьма важна идея Ленина о подрыве товарного производства при империализме. Эту проблему можно свести к «микромаркету» или «внутрифирменному предпринимательству», технопарку.

**В XX веке возник новый тип рынков, который все более опеределяет развитие рыночной экономики.** Это особый тип рынков – «внутренних» [144] или «сжатых» или плановых. И ему необходимо уделить адекватное внимание. На эту проблему можно выходить почти с любой темы фундаментальной экономики. Рассмотрим ее с точки зрения проблемы хозяйственного расчета – исторически первого опыта микромаркета.

Тема «хозяйственного расчета» была одной из главных в советской экономической науке. В зарубежных парадигмах экономической науки эту проблему рассматривают в качестве внутрифирменного предпринимательства. В связи с этим легчайшее решение проблем объяснения хозрасчета состоит в отказе от данной темы, что фактически и произошло в постсоветской экономической науке. Если же пытаться понять не только практику советской экономики, но и современных наиболее развитых секторов экономики развитых стран, то можно видеть, что нерешенные проблемы хозяйственного расчета в СССР показывают будущее любой цивилизованной экономики, рынка. В связи с этим следует считать неприемлемым отказ от рассмотрения хозрасчета. Одновременно следует признать неадекватным объяснение хозрасчета в советской экономической науке.

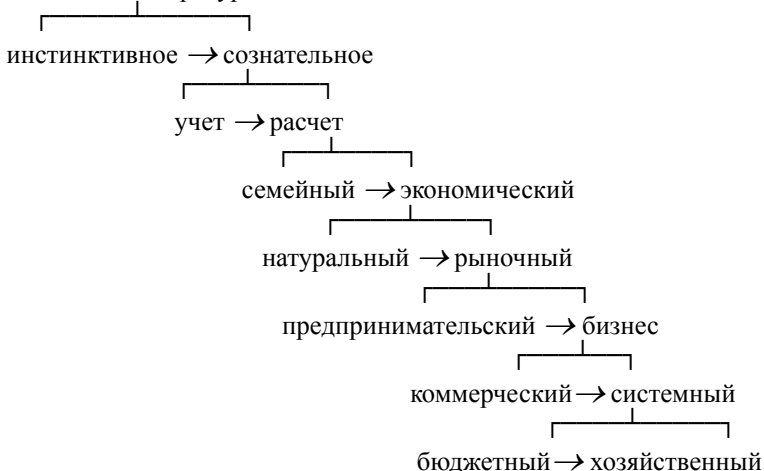
### 2.9.1. Формы использования ресурсов (суть хозрасчета)

Основные формы природопользования показаны схемой:



Схематично различия основных форм расчета можно показать на основе объяснения «горизонтальных» и «вертикальных» связей.

#### Использование ресурсов



Инстинктивное использование свободных благ. При ассимиляции свободных благ нет смысла учитывать ресурсы. Их достаточно, и поэтому люди просто пользуются ими в меру их существования (имеется солнце для загара или нет) и по мере потребности. Конечно, когда свободных благ недостаточно, то людям приходится задумываться об их поиске, производстве.

В присваивающем природопользовании люди, как и животные, не учитывали ресурсов. Такое потребление ведет к подрыву природных ресурсов. В биологии достаточно проанализировано стихийное развитие природопользования живым миром, что, чаще всего, приводит к циклическим процессам роста и падения определенных форм жизни: чрезмерное размножение определенных животных преодолевает допустимый барьер и ведет к уничтожению средств питания и вымиранию животных. Все это выясняют на основе действия питате-

льных цепей. Нечто аналогичное происходило и с людьми, а поэтому уже давно осознан тот факт, что «стихийное развитие общества ведет к образованию пустыни».

Сознательный учет ресурсов при пользовании дарами природы.

Индивиды стихийно используют природу и сегодня. В то же время они все более сознательно это осуществляют. Они учитывают возможности природы и не ищут, скажем, грибы на асфальте и зимой. Они знают, когда и где их можно собирать. И так они приспосабливаются ко всем возможным ресурсам. Индивиды и их сообщества учитывают наличие ресурсов и сообразовывают свое природопользование с ними. Бродячий и кочевой образ жизни, как исторически исходные, возникли на этой основе и сохраняются по этой причине и сейчас. Кочевники-скотоводы перемещаются по территории в поисках корма для скота и для себя. Используя возможности пастбищ и охоты, люди перемещаются в другое место.



Возникновение оседлого образа жизни, становление натурального хозяйствования, производства и экономики ведут к росту значения учета ресурсов в жизни общества. В какой-то момент

просто учета оказывается недостаточно и происходит становление расчета.

Семейный расчет ресурсов. После распада первобытных племен возникли домохозяйства. Основой жизни домохозяйств стал семейный расчет ресурсов. Расчет касается не только настоящего, но и будущего. Глава семьи (хозяин) ведет учет и расчет ресурсов. Он создает припасы и контролирует их расходование. В таком случае основанием его дела является:

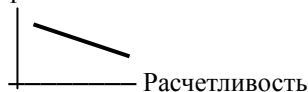
*рациональность → разумность → рассудочность → расчетливость.*

Рациональность преследует свои выгоды, разумность предполагает овладение опытом жизни, рассудочность – умение анализировать. Расчетливость предполагает установление количественных параметров деятельности с помощью математики. В таком случае не просто учитывают ресурсы, но и дают количественную им оценку. При этом речь идет не только о настоящем, но и о предвидении будущей практики.

Расчет ресурсов особенно важен в условиях сезонного характера производства в умеренном климате. Обособленная семья обязана заготовить на зиму необходимые припасы. В условиях натурального

хозяйствования нет возможностей получить дополнительные ресурсы извне. Эта проблема оказывается главной при таком образе жизни в глубинке современного общества.

Неявные издержки



В условиях рыночной экономики также важен семейный расчет в потребительских домохозяйствах. Естественно многообразие его форм, как и тенденция роста его значения в настоящее время.



Большинство семей не ведет формального расчета используемых ресурсов, а живет традиционно, по наитию определяя имеющиеся ресурсы. Это вполне достаточно при существующих условиях. Не ведя специального учета и расчета, хозяин определяет «на глазок» традиционно возможности существования. При недостатке одних заменяют их другими ресурсами, нормируют их потребление и т.д. Хозяин может пользоваться и некоторыми записями ресурсов в хозяйственных книгах, обособляя доходы и расходы. Так возник бухгалтерский учет и расчет.

С развитием общества росла значимость учета и расчета, а поэтому стали создавать специальные системы расчетов с помощью различного рода гроссбухов. Первоначально они велись на основе простейших средств расчета, а затем с помощью различного рода калькуляторов, а сейчас – компьютеров. В любом случае происходит скрупулезный учет доходов и расходов, их сопоставление, анализ. Все это вытекает из условий рынка и налогообложения. Наиболее разработанной, видимо, была такая практика семейного расчета в США, известная под названием «первоапрельских игр». Каждая семья в течение года вела точнейший учет своих поступлений и расходов, обобщала их и на этой основе определяла свой налог. Все эти документы, а также выписанные чеки с налоговыми суммами семьи передавали в финансовые органы для контроля. Такие расчеты требовали больших затрат труда, специальных знаний, а поэтому возникали консультационные пункты, которые выполняли эту работу для семей за плату. Сейчас для этого достаточно иметь компьютер с соответствующей программой.

Экономический расчет при натуральном хозяйстве. Домохозяйства породили производство. На его основе возникла экономика дворцовых, храмовых, а затем рабовладельческих и феодальных хозяйств. В них значение имели не только процессы производства, но и распределения продуктов производства. И все это потребовало грамотности, ведения формального учета. В связи с этим возникли и специальные профессии писцов. Они вели экономический расчет. Такой термин изредка используют в литературе без указания его собственного значения на основе систематики форм расчета. Например, использовал его Ф. Бродель [см.: 15, Т.2, с.259]. Экономический расчет отражает не только оценку припасов, процессов производства, но и процессов распределения продуктов труда. В таком виде он сохраняется в форме расчета в натуральном патриархальном производстве.

Предпринимательский расчет. Становление рыночной экономики повысило значение экономического расчета ремесленников, крестьян и всех остальных рыночных субъектов. Их успех на рынке во многом зависит от умения обеспечить производство товаров по ценам, которые ниже рыночных. Для этого они естественно должны считать свои приходы и расходы при производстве и реализации товаров. Они учитывают расходы сырья, топлива, орудий труда, но не учитывают своего труда. Ограниченным часто оказывается и их учет вещественных факторов труда: орудия труда могут быть изготовлены ими самими, а поэтому и не учитываются в полной мере. Именно так ведут учет и расчет крестьяне, промысловики, ремесленники и другие простые товаропроизводители. На этой основе они реализуют свою продукцию на рынке. Их доход обычно определяется в качестве «остаточного», т. е. разницы между выручкой (приходом) и расходами. В таком случае действует принцип – «от своего труда нет убытков». Их доход может быть различным. И причиной является то, что в таком случае трудно организовывать достаточно достоверный учет и расчет всех производственных ресурсов. Строго определяется только цена покупных товаров на рынке, а значимость всех других факторов оказывается условной. Не содействуют этому и условия свободного рынка, на который работают товаропроизводители.

Коммерческий расчет. Появление бизнеса сопровождалось качественным ростом расчета. Предпринимательство все более ориентировалось на рынок, все более строго учитывало фактические расходы с точки зрения рыночных цен на товары. Коммерциализация предпринимательства стала основой для возникновения коммерческого расчета. Коммерческий расчет ведут частные предприятия, дейст-



вующие на основе найма работников. Они организуют производство и сбыт товаров на собственный страх и риск, покупают все факторы производства и продают по рыночным ценам. Все это вынуждает их вести строжайший учет и расчет своего бизнеса. Если доходы больше расходов, то они получают прибыль, а если меньше, то у них возникают убытки. При определенном уровне убытков они могут обанкротиться и прекратить свой бизнес. Все это принуждает их максимально рассчитывать все параметры производства и реализации товаров. В связи с этим на предприятиях создают специальные группы профессионалов, которые организуют учет и обработку всей информации, обеспечивают прогнозирование и планирование производства, контроль за рынком и т.п. В современных условиях все это становится содержанием менеджмента и маркетинга.

Чем больше предприятие, тем больше его подразделения, которые обеспечивают учет и расчет всех факторов производства. Одновременно растет и профессионализация этих работ, и специализация работников на разных элементах расчета. При коммерческом расчете возможны различные уровни получаемой прибыли, соответственно определяется судьба предприятия: процветает оно или разоряется и гибнет.

*Бюджетный расчет.* Обобществление, централизация, интеграция экономики породили деятельность государственного сектора. Его зачатки возникли в форме дворцового домохозяйства в древнем мире и известны в течение всей истории общества. При феодализме государственный сектор принял форму казенных предприятий, обеспечивающих снабжение армий оружием и т.п. Эти предприятия обычно работали по заказу казны. Их финансовая деятельность оформлялась государственным бюджетом. Государственный бюджет был источником финансирования различных сфер хозяйства, содержания армии, дорог и т.п. Все это сохраняется и в современном обществе, особенно в рамках государственного сектора, при обеспечении общественных благ, в том числе при решении экологических проблем, развитии здравоохранения, просвещения. Такой способ расчета известен как бюджетный. Для него характерно выделение субъекту средств из бюджета для решения определенной проблемы. Административные органы передают деньги и утверждают обычно план их использования, что они затем контролируют, а при необходимости и корректируют. Они же принимают работу, оценивают ее плодотворность, эффективность.

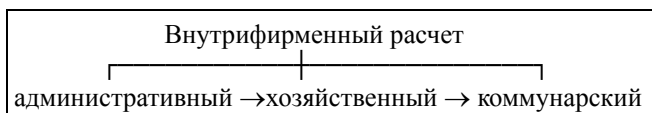
Становление государственных систем привело к многообразию их бюджетов, а поэтому и форм такого расчета: муниципальных, ре-

спубликанских, федеральных и т.п. Возникновение общественных организаций привело к появлению их бюджетов, а соответственно и форм такого расчета. Особое значение приобрел этот расчет в неприбыльных (некоммерческих) предприятиях.

Бюджетный расчет обычно относится к непроизводственному (просвещение, здравоохранение и др.) сектору, но существуют случаи его использования и в производственной сфере (например, казенные предприятия при лесоразведении).

Административный расчет. Становление фирм как главной формы современного предприятия привело к качественному скачку расчетных отношений. По мере роста размеров предприятий обособлялись различные его подразделения, которые выполняли те или иные функции в пределах предприятия. Они не реализовывали своей продукции, а передавали ее другим подразделениям. Делегирование прав подразделениям обычно предоставляло им определенную самостоятельность при выборе способов решения поставленных проблем. В то же время они действовали за счет общего бюджета фирмы. Фактически они были на правах внутрифирменного бюджетного расчета. Коммерческий расчет фирмы базировался на системе административного расчета между его подразделениями. При недостатке выделенных средств на решение тех или иных проблем подразделениями им выделялись дополнительные средства, хотя администраторы могли и высказать в их адрес критику, наказать, уволить. В конечном счете, просчеты одних перекрывались плодотворностью других, и это находило отражение в общих результатах бюджета фирмы. И такая система внутрифирменного расчета является нормой деятельности мелких и средних фирм современной рыночной экономики.

Хозяйственный расчет. Обобществление экономики, концентрация и централизация производства и капитала достигли такого уровня, когда главным звеном стали крупные фирмы, предприятия: тресты, концерны, комбинаты, холдинговые компании, трасты, инвестиционные фонды, конгломераты. Одновременно, все большее значение



приобретает государственный сектор экономики. В связи с этим возникли проблемы, которые порождают необходимость создания внутри всех этих комплексов внутреннего рынка – микромаркета и хозяйственного расчета. В таком случае возникает единая иерархическая система фондов в фирме, которая обеспечивает осуществление

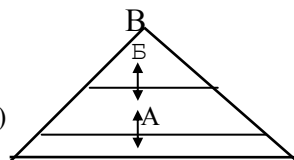
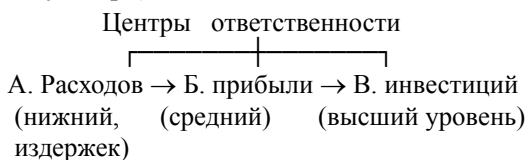
принципа демократического централизма: единство на основе бюджета и заинтересованность в результатах труда на основе образуемых для каждого звена фирмы собственных фондов.

Жесткость внутрифирменного административного, бюджетного расчета становится препятствием для повышения эффективности экономических комплексов. Возникает необходимость повышения предприимчивости и внутрифирменного предпринимательства. В связи с этим наряду с обычным внутрифирменным административным расчетом, возникает хозяйственный расчет. Именно он был основой деятельности государственных предприятий в СССР, его пытались реформировать, но загубили. Для понимания сущности этой формы расчета необходимо исходить из высшей формы рынка, возникшего в XX веке и называемого плановым, бюрократическим, отмирающим и т.п. Его, порой, называют микромаркетом.

### 2.9.2. «Внутренние» рынки. Внутрифирменное предпринимательство (содержание хозрасчета)

Концентрация и централизация производства и капиталов в XX веке привели к созданию и господству в экономике громадных фирм. Их организация на основе административного расчета неэффективна. Их становление приводило к возникновению внутрифирменных рыночных сделок. В связи с этим в фирмах стали выделять разные уровни организации или “центры ответственности”.

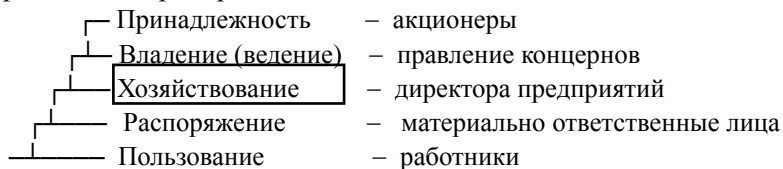
Фирменные объединения частных или государственных предприятий представляют единство трех уровней (центров): высшего уровня управления фирмой, среднего звена – предприятий и нижнего звена – цехов (работников). Их, порой, называют уровнями (или центрами) ответственности: затрат (издержек), прибыли и инвестиций (снизу-вверх).



Нижний уровень является уровнем затрат: ему определяют строго затраты и контролируют их выполнение. В таком случае фактически имеет место бюджетный (или административный) тип расчета. Поощрение к поиску мотивируют премиями, выделяя на это определенную долю прибыли. Средний уровень ориентируют на получение прибыли даже в торговле с предприятиями своего объединения. Этот уровень действует на основе внутрифирменного предпринимательства

ва или хозрасчета. Высший уровень ведет централизованное хозяйство на основе коммерческого расчета. Он устанавливает внутри объединения особый тип цен, который называют расценками или трансфертными ценами.

Для понимания сути хозрасчета как формы внутрифирменных отношений (предпринимательства) на основе рынка необходимо исходить из структуры вещных прав собственности в акционерных, государственных предприятиях.



Эти предприятия принадлежат акционерам или государству, но находятся во владении правлений акционерных предприятий и передаются для хозяйствования директорам предприятий. Администрация предприятия получает в хозяйствование фонды и призвана их использовать в строго определенных пределах. Для того чтобы заинтересовать администрацию предприятия и его работников, их деятельность основывают не на административном или бюджетном, а на хозяйственном расчете: им предоставляют определенную самостоятельность и заинтересовывают в повышении эффективности предприятия обычно танъемами, т.е. вознаграждением в качестве доли выручки или прибыли (прибыль → премия → танъема). Все это называют хозяйствованием (внутрифирменное предпринимательство), а адекватный ему расчет – хозяйственным расчетом. Установить такие отношения не просто: необходимо преодолеть психологию наемного работника и убедить его стать хозяином. И многие компании проводят систематически такую работу. Например, идеология японской фирмы Мацусита призывает всех наемных работников:

**«БУДЬ ХОЗЯИНОМ НА СВОЕМ РАБОЧЕМ МЕСТЕ».**

Степень самостоятельности хозяев может быть различной. В конгломератах и в рамках государственного сектора она достигает такого уровня, когда между элементами одного и того же конгломерата возникают определенные рыночные отношения. Этот рынок похож на обычный, но отличается от него, а поэтому его и называют микромаркетом (в отличие от макромаркета) – внутрифирменные рыночные отношения между подразделениями единого целого экономического комплекса.

В начале 80-х примерно 50% экспорта и 40% импорта США приходилось на долю внутрифирменной торговли, осуществлявшейся между американскими компаниями и их филиалами за границей либо между иностранными компаниями и их филиалами в США.

Микромаркет предполагает действие многих новых принципов рыночных отношений, присущих пострыночному способу общественного производства:

- централизованную собственность;
- планирование;
- уравнительность распределения благ;
- стабильность кооперативных связей (кооперированных поставок);
- динамизм развития всего комплекса и особенно отдельных элементов
- создание централизованного управления экономикой данного комплекса;
- отрицание самофинансирования инновационных капиталовложений;
- субсидии (дотации) как главный источник инновационных капиталовложений;
- трансфертные цены, отличающиеся от рыночных цен;
- симбиоз плана и рынка или планирование рыночных связей;
- преодоление наёмного характера труда созданием заинтересованности в труде;
- централизацию хозяйствования – решения главных экономических вопросов;
- отмирание рыночных отношений не отбрасыванием, а преобразованием их;
- субсидии превращаются в дотации, то есть форму воспроизводства основного капитала посредством изъятия части амортизации вышестоящими органами и возвращения их предприятиям в меру необходимости для всего целого; централизованный тип использования амортизационных отчислений, внутрифирменные финансовые платежи;
- прибыль перестает быть в какой-то мере главным мотивом не только на уровне подразделений, но и всего целого. В связи с этим необходимость создания иных материальных, моральных и духовных мотивов для всех работников (в частности, премиями; премия – это не стихийно полученная прибыль, а сознательно организованная доля прибыли).

Микромаркету присущи и многие иные принципы материальных отношений, в том числе: критика как метод менеджмента, соревнование, демократический централизм (единство демократии и централизма). Все это и проявляет специфику хозяйственного расчета по сравнению с другими формами расчета. В таком случае возникают сделки (транзакции) между филиалами многонациональных корпораций, в которых цены не определяются рынком.

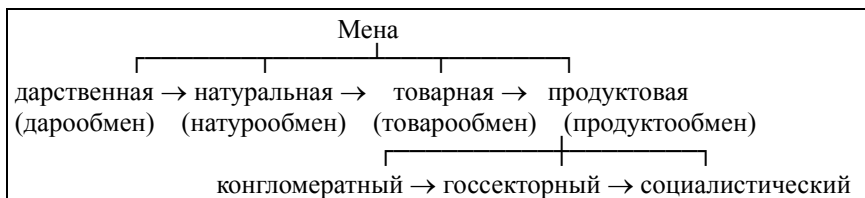
Микромаркет представляет отмирание рыночных отношений, их вытеснение, трансформацию. Возникает особый тип рыночных от-

ношений, которые ранее у нас называли термином «товарно-денежные отношения». К такому типу отношений относятся слова В.И. Ленина: «... Государственный продукт – продукт социалистической фабрики, обмениваемый на крестьянское продовольствие, не есть товар в политико-экономическом смысле, во всяком случае не только товар, уже не товар» [68,Т.43, с.276]. Не является аналогично товаром и продукт труда во всех иных формах микромаркета. И только когда он выходит за пределы единого целого, он становится товаром: когда фирма продает его другой фирме или когда одно государство продает его другим странам ...

Микромаркет – способ преодоления незаинтересованности наёмных работников, развития их творческого отношения к труду на основе особой формы предпринимательства.

Внутрифирменные отношения представляют единство двух форм отношений (связей):

- \* административных, плановых, бюджетных (вертикальных);
- \* рыночных (горизонтальных).



Внутрифирменный расчет свидетельствует о том, что результаты труда внутри фирмы не являются просто продуктами труда, но они и не товары. В связи с этим возникает правомерность названия их движения продуктообменом.

В XX веке все большее значение приобрели особые типы цен, которые не являются объективными, а зависят от тех или иных субъектов общества, рынка. Их можно назвать ценностями. Эти отношения детерминируются не объективно, а иначе, что и следует адекватно изучать. Это и есть главная проблема. Специфика товарообмена в разных формах микромаркета нуждается в специальном исследовании.

Трансфертные цены позволяют решать много проблем. В связи с этим политика трансфертного ценообразования бывает различной:

- \* используют рыночные цены;
- \* устанавливают цены на основе себестоимости и (или) нормативной прибыли;
- \* пользуются договорными ценами.

С помощью трансфертных цен возможно «перекачивать» («сдвигать») прибыль к производителю или потребителю продукции. Установление низких трансфертных цен «сдвигает» прибыль в сторону получателя товаров. Установление высоких трансфертных цен «сдвигает» прибыль в сторону производителя. В то же время трансфертные цены предполагают формирование основной прибыли на высшем уровне, который решает проблемы инвестирования для развития всего конгломерата. «В многонациональных корпорациях трансфертные цены – важное средство движения прибыли из страны в страну по политическим, таможенным или налоговым причинам» [93, с.187].

Микромаркет организуется на основе вертикального и горизонтального движения финансовых ресурсов, аллокации ресурсов. Это особенно проявляется в централизованном способе воспроизводства основных фондов – судьбе амортизации и дотации как способа их инвестирования в интересах единого целого.

Трансфертные цены могут быть и ниже себестоимости, то есть свидетельствовать о передаче части амортизации центру и т.д. В таком случае воспроизводство капитала фирмы предполагает дотационное финансирование инновационных мероприятий. Последнее было нормой в СССР.

Проблема внутрифирменного хозяйственного расчета возникла в XX веке. Сейчас значение этого расчета растет в связи с пониманием необходимости внутрифирменного предпринимательства и организации микромаркета, технопарка. Естественно, что все это должно учитывать специфику разных отраслей и стран. В развитии этого типа рынка возможны не только прорывы вперед, но и откаты назад. Будущее научно-технического прогресса зависит во многом от оптимизации этих форм расчета или микромаркета. Их значение, несомненно, будет расти, что требует особого изучения этой практики и теоретического её обобщения. Для этого надо специально изучить организацию различного рода названных «фирм», госсектора, с тем чтобы выявить их специфику и тенденции развития. К сожалению, пока нет адекватного монографического отражения этого аспекта хозяйствования.

Внутрифирменный хозяйственный расчет свидетельствует также о становлении планового рынка как более развитой формы рыночного сотрудничества.

При микромаркете прибыль перестает быть единственным мотивом, движущей силой, и начинают действовать иные мотивы. Центр создает систему мотивов для всех входящих в единый экономический

комплекс, в том числе и плановые показатели. Например, премия – это не просто прибыль, а сознательно организованная прибыль для наемного работника. Тем самым прибыль перестает быть критерием оценки деятельности тех, кто действует на основе хозрасчета. В этих условиях возникает принцип демократического централизма.

Степень интеграции хозяйствования различна у картелей, синдикатов, концернов, конгломератов. В первом случае имеется только согласование тех или иных вопросов реализации товаров, а в синдикате организован совместный сбыт. В концерне происходит согласование вопросов производства, в конгломерате, холдинге – общих вопросов.



И только на уровне трестов, акционерных предприятий имеется полная интеграция хозяйствования.

Интересен рост интеграции и у следующих форм компаний. Инвестиционные фонды не вмешиваются в деятельность компаний. Холдинговые компании вмешиваются в определенной мере, а материнские управляют подчиненными им предприятиями.

Все эти вопросы следует изучать на основе транзакционных издержек – расходов по обеспечению кооперирования общественного производства.

### 2.9.3. Хозрасчет в госсекторе (на примере СССР)

Госсектор – важнейший элемент современной экономики во всех странах мира. В связи с этим следует изучать процессы его функционирования, общее и особенное в разных странах, обобщать этот опыт всех стран. Не зная таких работ, рассмотрим эту проблему на примере хозрасчета в СССР – исторически первого опыта микромаркета.

Во время гражданской войны политика военного коммунизма базировалась на бюджетном расчете государственных предприятий. Это обычное дело для военных условий. Переход к НЭПу породил проблему коммерческого расчета. В то же время развитие государственного сектора экономики на основе усиления централизованного управления предполагало утверждение некоторой специфики коммерческого расчета, его превращение (трансформацию) в хозяйственный расчет. В связи с этим возникло понятие – «хозяйственный расчет». Весь последующий период существования хозрасчета в государственном секторе экономики был историей поиска путей совме-

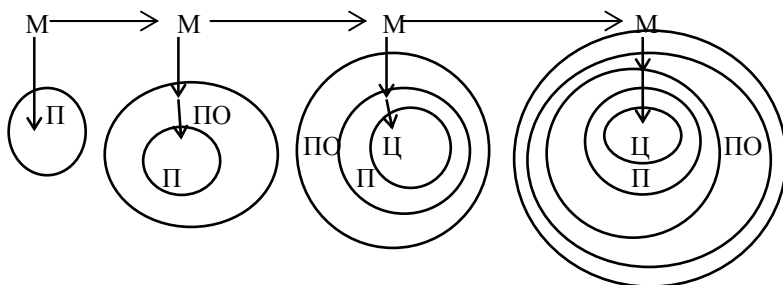


шения централизованного управления и самостоятельности предприятий. В конечном счете, эта проблема так и не была решена. Причиной можно считать то, что экономическая наука не сумела достаточно полно и глубоко разобраться в самой сути хозрасчета на основе системной (теоретической) трактовки форм расчета, чтобы показать специфику его и найти оптимальные условия для решения этих проблем.

Практически была ясной недопустимость крайностей – превращение хозрасчета в бюджетный и коммерческий расчет. Бюджетный расчет исключал возможности для инициативы предприятий при поиске эффективности. Его применяли весьма ограниченно в производственной сфере, например в лесоразведении. В то же время ясно было и то, что коммерческий расчет приведет к необоснованной дифференциации предприятий ввиду противоречивости, сложности, незавершенности системы ценообразования в стране. Поэтому и пытались решить эту проблему, лавируя между двумя крайностями. Различные обстоятельства порождали необходимость увеличения значения централизма и уменьшения самостоятельности предприятий. В связи с этим в стране, чаще всего, проводилась политика командной или мобилизационной экономики. В этих условиях у предприятий не было особой заинтересованности в максимальном использовании НТП. Иначе, трудовым коллективам так и не дали права хозяйствования на условиях «внутреннего» предпринимательства. Неоднократные попытки создать условия для роста самостоятельности предприятий были дискредитированы. Например, такая попытка приняла форму создания совнархозов в 50-е годы. Под этим лозунгом началась реформа 60-х, и прошли все последние десятилетия СССР.

Экономическая наука сосредоточила внимание на анализе принципов хозрасчета и достаточно содержательно их разъясняла: централизм, самостоятельность, заинтересованность, ответственность, контроль. Все эти принципы были актуальны, но фактически не осуществлены на практике. И если советский вариант их осуществления потерпел фиаско, то это не отрицает актуальности этой тенденции развития хозрасчета вообще.

Хозрасчет в СССР прошел трудную историю и развивался скорее методом «тыка» – эмпирического поиска. Одновременно сосуществовали различные его формы, и не было системного их понимания.



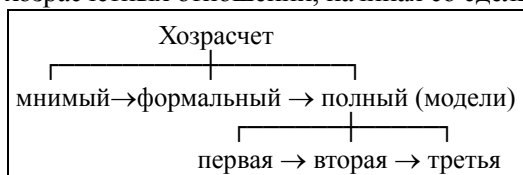
На рисунке: М – министерства, П – предприятия, ПО – производственные и промышленные объединения, Ц – цеха (и другие внутренние подразделения предприятий – бригады, участки и т.п.)

1. Хозрасчет обособленных предприятий, начиная с 1920-х годов. В таком случае предприятие в целом числилось на хозрасчете и управлялось министерством, которое было на бюджетном расчете. Противоречие между двумя этими типами расчета было существенным и часто мешало развитию полного хозрасчета: министерства не несли убытков от своей неадекватной деятельности, в результате которой страдали хозрасчетные предприятия.

2. Концентрация и централизация производства вела к созданию различного рода объединений, в которые включали предприятия. Тем самым происходило усложнение хозрасчетных отношений.

3. Внутрипроизводственные подразделения также переводились на хозрасчет. Иногда хозрасчет доходил до отдельных работников предприятия, провозглашалась система внутрипроизводственного хозрасчета.

4. Последними попытками развития хозрасчета был перевод министерств на хозяйственный расчет, то есть создание сквозной системы хозрасчетных отношений, начиная со сдельщика и кончая министром.



В целом, историю попыток утверждения хозяйственного расчета можно свести к следующим ступеням.

**МНИМЫЙ** хозрасчет был основой деятельности многих предприятий. Он не отличался от бюджетного расчета. В разных отраслях степень его мнимости была различной. Собственно к мнимому хозрасчету относились убыточные предприятия, которых всегда было 10–20%. У них расходы были всегда больше доходов и постоянно покрывались за счет дотаций.

Необходимо помнить и о том, что предприятия не могли самостоятельно устанавливать цены на свои товары, а поэтому, порой, в разряде "убыточных" оказывались и высокоэффективные предприятия. Одновременно следует учитывать и то, что часть амортизации поступала в бюджет, а поэтому все предприятия без дотаций не могли осуществлять нормального воспроизводства. Кроме того, в госбюджет поступала значительная доля прибыли предприятий.

При оценке убыточности предприятий необходимо иметь в виду то, что и в развитых странах существуют убыточные предприятия внутри фирм, конгломератов. Так что само по себе существование убыточных предприятий и мнимого хозрасчета следует считать нормальным явлением современной экономики.

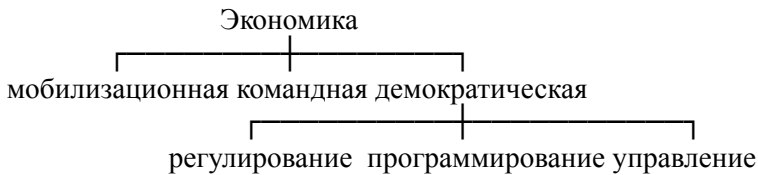
**ФОРМАЛЬНЫЙ** хозрасчет был основным. В таком случае предприятия получали прибыль и формально работали в условиях хозрасчета. Однако прибыль не принадлежала предприятиям и большую ее долю изымали в бюджет. А поэтому сама прибыль не могла заинтересовать предприятия в повышении эффективности хозяйствования. Поэтому предприятия часто утаивали свои резервы, не в полной мере были заинтересованы в использовании НТП и т.п. Ввиду того, что часть амортизации этих предприятий шла в госбюджет, они также не всегда могли обеспечить нормального воспроизводства без дотаций или инвестиций из госбюджета.

**ПОЛНЫЙ** хозрасчет так и остался лозунгом, несмотря на то, что были разработаны его модели и проведены эксперименты по их внедрению. Чаще всего, полный хозрасчет воспринимался как коммерческий расчет. Многие зависело от менталитета руководителей предприятия. Многие предприятия фактически вели такой расчет на основе существовавших законов. В то же время экономическая наука так и не указала, где кончается хозяйственный и начинается коммерческий расчет. Попытки провозгласить лозунг «четыре С»: самокупальность, самофинансирование, самостоятельность, самоуправление – ничего не дали. Полное их осуществление означало бы превращение хозрасчета в коммерческий расчет, что недопустимо в рамках единого экономического комплекса, будь то конгломерат или госсектор. Противоречия принципов демократического централизма не были разрешены в СССР, но сегодня успешно решаются в некоторых развитых странах.

#### **2.9.4. Централизованное хозяйство**

Хозяйствование бывает не только индивидуальным и коллективным, но и централизованным. Его становление нуждается в специальном исследовании. Оно существует и внутри фирм, и в странах, и даже в мире в целом. Оно прогрессирует вместе с ростом значения пострыночных отношений.

Экономическая роль государства имеет разное значение. Особенно велика его роль в настоящее время.

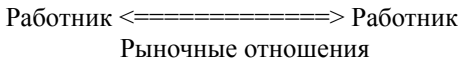


Для понимания проблемы хозрасчета важно учитывать специфику деятельности подрядных и арендных предприятий, систематику основных форм предприятий.

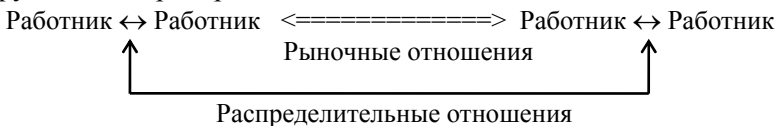


**ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ**, единоличные предприятия, когда работает и хозяй-

ствует один человек. В таком случае он вступает в рыночные отношения с другими предприятиями, то есть ведёт предпринимательский расчет.



**СОВМЕСТНЫЕ**, коллективные и т.п. предприятия. Они представляют единство труда и хозяйствования многих людей. Как и индивидуальные, эти предприятия вступают в рыночные отношения с другими предприятиями. Одновременно у них возникают и внутренние отношения по поводу распределения продуктов труда между сотрудниками предприятия.



**ЦЕНТРАЛИЗОВАННЫЕ**, в том числе и государственные, предприятия представляют наиболее развитую форму. Помимо рыночных и распределительных возникают управленческие отношения предприятия с вышестоящими органами: правлениями корпораций, органами власти. И эти управленческие отношения оказываются главными по сравнению с другими отношениями на предприятиях.



Распределительные отношения характеризуют взаимоотношения работников предприятия по поводу заработной платы и других доходов. Они детерминированы законами вещных прав. Рыночные отношения подвержены законам ценообразования рынка. Спецификой такого типа предприятия являются законы управления, то есть отношений предприятий и центра, в том числе и органов власти. Поэтому их следует осмыслить конкретнее.

Функции центра многообразны и динамичны. Они вытекают из характера власти центра, его роли в экономике. Историческая тенденция централизации вела к росту центров в деятельности хозяйствующих субъектов. Это происходило на разных уровнях общественного прогресса. В древнем мире основой таких централизованных систем были натуральные, принудительные отношения. Так были организованы храмовые и дворцовые комплексы Древнего Египта, Вавилонии и другие. Они были основой рабовладения и феодализма. Становление рыночной экономики привело к разрушению ранее существовавших централизованных комплексов экономики. В последующем рыночная экономика порождала свои централизованные системы, которые сейчас доминируют на рынке – монополии (в широком смысле слова, то есть и дуополии, и олигополии), государственные сектора экономики. Естественно, что данный тип централизма не только отличается от предшествующих его форм, но и сохраняет с ними преемственность. Изменяются и возможности централизованного управления ввиду бурного развития средств коммуникации, информации, обработки сведений компьютерами и т.д.

Утверждение централизма зависит от множества обстоятельств его существования. Поиск оптимальной централизации не исключает ошибочных решений и необходимости «откатов» назад – некоторой излишней децентрализации. В СССР была чрезмерная экономическая централизация и поэтому вполне закономерно понижение её уровня, что не оправдывает процессов разрушения централизма вообще.



Эмпирический, самый болезненный, поиск оптимума взаимного действия рыночных, распределительных и управленческих отношений предприятия позволяет выявить определенные законы существо-

вания централизованных систем в экономике. Изменение функций этих отношений в XX веке привело к осознанию проблемы внедрения рыночных отношений на предприятиях и на этой основе корректировке распределительных отношений. Вместо жестких административных распределительных отношений внутренние отношения теперь включают в большей или меньшей мере рыночные отношения. Функции наёмных работников предприятий расширяются, и возникает внутрифирменное предпринимательство. Организационно всё это и проявляется в возникновении хозяйственного в отличие от других форм расчета.

Централизованное хозяйство предполагает становление системы управления соответствующего микромаркета. Содержание УПРАВЛЕНЧЕСКИХ отношений требует специального изучения. Они сложны и многообразны. В них входят отношения учета, предвидения, регулирования и т.п. В целом, все это объяснялось принципом демократического централизма, который конкретизировался совокупностью принципов: *централизм, самостоятельность, прибыльность, заинтересованность, ответственность, контроль*. Между этими принципами на практике часто возникали противоречия.

Централизованные экономические комплексы существовали до превращения рынка в главный тип отношений людей. Они сохранялись в качестве важнейших элементов рынка и были образцами создания рыночных централизованных комплексов, например, государственных предприятий, скажем железнодорожных. Однако все это было, скорее, эмпирическим поиском вне «общего решения проблем», т. е. без создания теории.

Возможно высказать гипотезу: микромаркет СССР был директивным (административным), а микромаркет Европейского Союза и США все более становится системным, т.е. достигают тех же целей системой косвенных и прямых методов воздействия. Все это надо изучать монографически.

При внутреннем рынке монополия превращается в «естественную», то есть она служит целому, не противоречит интересам целого.

Сегодня во многих развитых странах и их интеграционных комплексах типа США и Европейского Союза фактически действует внутренний рынок, который поддерживается разными методами, как политикой «свободной торговли» (в США), так и политикой протекционизма при относительной слабости внутреннего капитала. В связи с этим в странах фактически существует особый тип трансфертных цен, субсидированных цен как на сельскохозяйственную продукцию США, или повышенных цен на алкогольные напитки Финлян-

дии (так что финнам выгоднее ездить покупать своё национальное пиво в Эстонию) и т.п. Последовательное развитие всех этих тенденций рынка в развитых рыночных странах ведет к созданию единого народнохозяйственного комплекса или «единой фабрики» [см.: 68, Т.33, с. 101].

## 2.10. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

*[Это не монография, а учебное пособие. Поэтому отбросим цитирование и т.п. В то же время не обойтись без проблемного изложения, требующего некоторого исследовательского рассуждения («философствования»). При изучении темы повторите главу 1.1.8].*

### 2.10.1. Проблема понимания цен

Проблема научного осмысления цен и процессов ценообразования известна давно, но пока еще нет полной теоретической ясности в ее решении. Существует множество мнений по этому вопросу. Сложность этой проблемы состоит в том, что сейчас фактически господствуют не цены, а ценности. Одновременно диспаритет цен стал главным орудием эксплуатации людей, а поэтому выявление самой сути цен, т.е. теоретическое их объяснение, не нужно определенным идеологам общества.

Наука всегда относительна, гипотетична. В то же время вполне возможно рационально, теоретически объяснить и цены. Для этого нужно использовать “могущество мысли” (по Гегелю) или технологию мышления, философствования.

Людам со здравым рассудком вопрос «что такое цена?» может показаться провокационным. Им известно, что «цена есть цена» и рассуждать больше не о чем. Нетрудно выучить и обыденное определение: «цена – денежная сумма, на которую обменивается товар». Следует ли «мудрить» по данному вопросу?

Тем не менее, наука, как писал Гегель, обычно ставит те вопросы, которые простым людям кажутся банальными. Конечно, и наука может ошибаться при ответе на заданный вопрос.

Понимание цены предполагает выявление многих её свойств, их соотнесение, субординацию, системность. В экономической науке имеется много мнений по этому вопросу. Время от времени разгораются дискуссии по нему. В науке нет достаточно аргументированного ответа, а мнения всех не устраивают. Поэтому наука и вынуждена искать ответ на этот вопрос без особых надежд на то, что он будет когда-либо вообще найден. В то же время, чтобы избежать напрасных усилий при поиске ответа на этот вопрос, следует попытаться определить вообще возможность получения удовлетворительного ответа на него.

Возможность рационального ответа на любой вопрос о явлениях действительности определяет метанаука (эпистемология или теория философствования). Поэтому необходимо ее опережающее изучение, чтобы понять, возможен или нет удовлетворительный ответ на этот вопрос. Но не только метанаука нужна для того, чтобы уяснить ответ на этот вопрос. Естественно, что все это требует специального изучения, чтобы самому сформировать собственное понимание ответа на этот вопрос.

Наука всегда относительна. Все ее идеи гипотетичны, а поэтому новые поколения людей постоянно ведут новые исследования старых проблем и ставят другие проблемы. Идеология указывает на сосуществование многих мнений по каждому вопросу и на бессмысленность простого спора их представителей. Как в свое время заметил Л.Н. Толстой – никто никогда никого не переубедил вообще. Поэтому представители разных идеологий, в лучшем случае, могут мирно сосуществовать, признавая или нет право других на свое «видение» проблемы. Основанием этому является их выгода. Если индивиду выгодно, то он поверит в любую несуразность или будет официально ее защищать, даже оценивая ее в качестве чуши. И ошибаются те, кто полагает, что в "споре рождается истина". Орудием истины является интеллект, конкретнее технология диалектического мышления, прежде всего диалектическая логика. Естественно, что и она относительна, а поэтому практика остается последним критерием истинности идей.

Сказанное полностью применимо и к трактовке цен. Полемика шла и будет идти потому, что разным слоям общества выгодно разное объяснение цен. Сосуществующие ответы на данный вопрос не являются убедительными для оппонентов. А поэтому невозможно получение единственного ответа в качестве «истинного». Надо признать плюрализм мнений по вопросу и из него исходить. В то же время, естественно, что все ответы на данный вопрос относительны, неполны, а потому их представителям надо продолжать работу над ними. При этом рационально учитывать критику оппонентов, чтобы усовершенствовать собственное понимание ответа на вопрос. И надо перестать надеяться на адекватное поведение оппонентов: у них другие интересы.

Предлагаемая версия ответа на вопрос о сущности цены написана на основе длительного изучения философии, метанауки, интеллектики, как и концепций экономистов прошлого и настоящего. Все это



не свидетельствует об ее истинности. Она, естественно, может быть только гипотезой.

Основанием данной гипотезы является концепция К. Маркса. В связи с этим сразу же уточним отношение к учению Маркса, воспользовавшись следующим положением В.И. Ленина. «Бернштейн говорит, что теория Маркса не закончена, что она оставляет много проблем, «отнюдь еще не вполне разъясненных». Каутский и не думает отрицать этого: теория Маркса не последнее слово науки, говорит он. История несет с собой и новые факты, и новые способы исследования, требующие дальнейшего развития теории. Если бы Бернштейн сделал попытку воспользоваться новыми фактами и новыми способами исследования для дальнейшего развития теории, все было бы ему благодарно. Но Бернштейн и не помышляет об этом, а ограничивается дешевыми нападками на учеников Маркса и совершенно неясными, чисто эклектическими замечаниями вроде того, что теория предельной полезности школы Госсена-Джевонса-Бёма не менее справедлива, чем теория трудовой стоимости Маркса» [68, Т.4, с.202—203]. «Каутский указывает, что это совершенно нелепо – считать две противоположные теории пригодными для разных целей ... Вопрос состоит вовсе не в том, от какого свойства товаров мы вправе априори абстрагировать, а в том, как объяснять основные явления современного, основанного на ОБМЕНЕ продуктов общества ...» (там же).

Развитие идей Маркса, можно, осмыслить на основе следующих новых фактов и методов трактовки стоимости:

1. Маркс взял за основу исследования исторический подход, который вполне истинно показывает процессы, но не единственно возможен. Аналогичен ему избранный здесь структурный (эволюционный, генетический, ретроспективный) подход, который показывает состояние изучаемого явления в современной жизни. В таком случае нет нужды копаться в «пыли» истории, а надо изучать современность. При этом естественно сопоставлять эти два подхода для решения возникающих проблем.

2. Анализ Маркса шёл «навстречу» становлению рыночных отношений, но не дошел до предшествующих форм – мены вообще и доменовых форм движения продуктов в обществе. Ему известна роль даров, но все это не было интегрировано в единую теоретическую модель для объяснения рынка. Современные источники литературы позволяют системно объяснить эволюцию экономической практики на основе адекватного понимания меновых отношений, предшествующих рынку.

3. Во времена Маркса не было микромаркета – пострыночного явления в экономике. Микромаркет приобрел существенное значение в XX веке, когда стал развиваться процесс отмирания рыночных отношений, что важно для понимания сути стоимости, цены.

4. Маркс так и не смог выполнить своё намерение – серьёзно заняться методологией экономического анализа, написать руководство по диалектике. Можно утверждать – Марксу не вполне была ясна суть его метода на уровне мыслительной технологии. Его гениальность позволяла эмпирически искать путь к теоретической трактовке экономики. В частности, это проявилось в истории объяснения композиции ренты, о чем упоминал Энгельс. В XX веке нельзя даже понять Маркса без решения поставленной им методологической проблемы – сделать диалектику доступной всем людям со здравым рассудком. Нужна опережающая разработка технологии диалектического мышления по сравнению с экономическим поиском. Такая технология обеспечит эволюционное объяснение экономики, как и иной любой сферы жизни общества.

Методологическое замечание: при неспособности мыслить диалектически именем более развитой формы называют все предшествующие. Это проявляется и в ценообразовании, когда ценой называют все пропорции обмена продуктов труда. Одновременно ценой называют и то, что уже перестало быть ценой, а является расценками или иной формой ценности (аналогично, деньгами называют и то, что еще или уже не деньги).

Следует осознать и феномен возникновения словосочетания «товарно-денежные отношения» (ТДО) для названия практики рыночных отношений в условиях микромаркета СССР. Понятие «ТДО» служило для обозначения особых типов рыночных отношений, которые идут на смену обычным рыночным отношениям. Иначе, понятием «ТДО» называли рыночные отношения микромаркета или планового рынка.

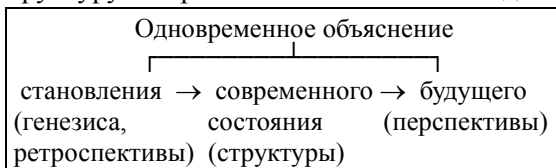
### **2.10.2. Что такое цена?**

Актуальность этого вопроса состоит в том, что цена стала главным средством эксплуатации народов всего мира. Этот вопрос ставился и в древности. В течение всей истории общества на него пытались дать ответ, и известно много мнений, концепций ответа на этот вопрос. Современники также высказывают разнообразные мнения по этому вопросу. Это свидетельствует о том, что во всем многообразии соображений чего-то не хватает, чтобы однозначно понять специфику цены товара.

Многие монографии посвящены ответу на этот вопрос. В учебных пособиях начинают с него. Это понятно, но для вновь формирующих свои взгляды молодых людей не следует навязывать определенную концепцию ответа до того, как у них возникнет определенная экономическая эрудиция. В любом случае бесплоден ответ на этот вопрос в начале курса основ экономической теории. Рациональнее познать, прежде всего, то, что уже более или менее строго установлено и однозначно понимается хотя бы основными экономическими школами по данному вопросу. До тех пор, пока не осмыслено значение **превратных и превращенных форм** вообще, стоимость и цена трактуются как нечто, соотносящееся иначе, до тех пор не рационально пытаться их понять обособленно. «Парето ... выступил по существу, вообще против необходимости какой-либо теории стоимости, считая достаточным наличие одной теории цены» [81, Т.1, с.39]. В связи с этим мнением следует иметь в виду, что одна теория призвана объяснить и стоимость, и цену товара, и многое другое во взаимосвязи. Нельзя объяснить обособленно (не теоретически) ни стоимости без цены, ни цены без стоимости.

Невозможно показать путь авторских исследований цены, да в этом нет и необходимости. Раскроем позитивно узловое положение гипотезы теории цены.

Напомню, диалектическое мышление ведет к теоретическому объяснению объекта, которое одновременно эволюционно отображает прошлое, настоящее и основу будущего, в частности, генезис, структуру и перспективы отношений людей в процессе обмена.



Труд – ведущий фактор жизни людей. Поэтому экономическая наука должна изучать его в любом

случае. Наряду с природой, он является источником благ для людей. Труд играет основную роль и в процессе превращения благ в товары. Что превращает блага в товары? Иначе, чем отличаются товары от благ, продуктов труда? Ценой! Имеет ли труд отношение к этому превращению блага в товар и ценовой специфике товара? С древности существует положение о том, что цена товара представляет затраты труда на товар. И сегодня цена товара отражает труд, затраченный на него. Для выяснения этой природы цены товара необходимо воспользоваться пятым правилом для руководства ума Р. Декарта и построить ряд категорий, развернуть его в сорит и затем в полисиллогизм (сис-

тому силлогизмов), что и будет доказательством концепции. Для этого экономисты должны овладеть диалектической логикой, т.е. стать способными осуществить этот интеллектуальный труд. Пока они руководствуются эмоциями и служат наемными лакеями привилегированных классов, возможность чего вынуждены признавать даже некоторые из них [см.: 151, с.701]. В таком случае бессмысленен сократовский диалог и, тем более, логика, диалектика как инструмент поиска истины, понимания качества любого объекта. А «фактов» можно собирать любых ...

При понимании цен не достаточно декартовского хода мысли – ретроспекции (генезиса). Нужно использовать и кантовский ход мысли – отображать перспективу. Для понимания сущности цены не достаточно реконструировать историю слова «цена», рассмотреть сущность данного понятия на основе эволюции рыночных отношений. Следует посмотреть на цену и с точки зрения более развитых форм рыночных и вообще экономических отношений, во что вырождается цена. В связи с этим, объектом анализа должны быть не только предшественники, но и «последователи» цены, прежде всего ценность (это значит, что надо применить не только декартовский, но и кантовский ход мысли).

Цена – не естественное, а общественное, социальное свойство товара. Она – проявление отношений людей по поводу благ. Ее нельзя выявить на основе естественных, физических, химических и тому подобных методов познания. В то же время даже дети довольно легко осознают это свойство товаров и пользуются этим знанием в своей жизни. Тем самым для них это свойство товара является нечто определенным, объективным, однозначно воспринимаемым. Поэтому вполне можно быть уверенным в том, что существует теоретический ответ на вопрос «что такое цена товара?» И получить этот ответ надо тем же способом, каким познают ответ на любой такой вопрос, то есть в соответствии с пятым правилом для руководства ума Р. Декарта.

При использовании пятого правила для руководства ума Р. Декарта обычно опускают первое движение мысли, давая позитивный ответ. При столь великом же различии понимания сущности цены укажем основные этапы первого хода мысли. При ответе на вопрос «что такое цена?» чаще всего указывают на то, что она является стоимостью товара. При этом слова «цена», «стоимость» используют обычно как синонимы. В то же время любой объективист признает, что эти слова обозначают не одно, а разные, хотя и родственные, по-

нения. Следующий ход мысли предполагает выявление сущности стоимости на основе такого же вопроса. При этом довольно часто может быть указано на то, что стоимость это – эквивалентность. Могут быть указаны и такие свойства, как «возмездность», то есть то, что дают взамен товара и т.д.

Предлагаемая гипотеза базируется на системе графических моделей, проработка которых позволяет её сформулировать. К сожалению, их все трудно привести. А поэтому ограничимся некоторыми.

**Первый блок мыслей** относится к выявлению фундаментального свойства цен. Многие блага люди производят для себя и своих близких и передают их друг другу на основе альтруизма. Главной же формой потребления благ является использование продуктов чужого труда. В таком случае возникают материальные отношения между создателями благ и их потребителями (см. схему на с. 73).

Аристотель указывал на фундаментальный признак цены – «взаимоотношения» людей или их отношения [см.: 8, Т.4, с.157]:

*взаимоотношения → приравнивание → соизмеримость → мена → цена.*

И задача состоит в том, чтобы найти опосредующие эволюционный процесс «отношения → цена» промежуточные феномены с тем, чтобы понять его закономерности. Конечно, эта проблема усложнилась по сравнению со временами Маркса. В частности, если считать ценами объективно существующие пропорции, то таковых сегодня в мире нет (точнее, они не господствуют), а поэтому нет и цен (как нет и денег). Вместо цен на рынке существуют ценности, т.е. субъективно устанавливаемые пропорции обмена. Детерминатором объективации субъективного являются и производительные силы участников рынка, и господствующие между ними отношения борьбы, прежде всего монополистической, и многое другое. И речь идет о том, что все это надо попытаться понять теоретически. Все это надо разложить на составные элементы процесса овеществления отношений людей. Выделим следующие ступени:

*дележ благ → распределение → присвоение → вменение → ценообразование → рационирование.*

Дележ благ возникает у животных и сохраняется у людей как простейшая форма присвоения ресурсов на основе альтруизма и насилия. Насильственный дележ – содержание криминальной экономики.

Распределение продуктов труда возникло позднее и является более сложной формой присвоения. В простом случае оно существу-

ет как натуральное явление, сохраняется в семьях, при рабовладении, феодализме, в монастырях, при коммунарском образе жизни.

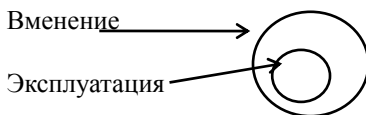
Присвоение продуктов труда привело к возникновению частной собственности и имущества (ценности в современном значении этого слова). Оно происходило по-разному: силой, обычаем и т.п.

Вменение – превращенная форма распределения и присвоения. Данное слово – архаизм, и речь идет о том, что ему надо придать значение экономической категории (категоризировать). Это слово ввел в экономическую науку представитель маржинализма (Ф. Визер). Его использовали в начале века и российские экономисты, в частности Струве. Это слово неопределенно, и речь идет о том, чтобы придать ему требующийся смысл: надо идти не от слова к понятию, а от понятия к слову. Если это слово неудачно, то следует найти иное. Этимология данного слова:

*мена → менять → выменять → вменять → вменение.*

В этом ряду неопределенность существует в первом слове. Слово “вменение” от слова “мена”? Так ли это? Вторая трудность появляется в четвертом слове ввиду неясности его специфики для меновых отношений. Автор пришел к мнению: когда приказывают, то это не зависит от воли того, кому приказывают. Когда же начинает действовать принцип меновых отношений – “ты мне, я тебе”, то перестает действовать приказ и регулятивом становится договор, сделка. И в таком случае определяются условия договорных отношений: я принимаю на себя обязанность в меру выполнения моих притязаний на осуществление. В таком случае обычный юридический термин “вменить в обязанности” означает: я тебе даю при признании тобой обязанности сделать для меня то, что меня интересует, и что я называю в качестве условия своего деяния для тебя.

Вменение стало средством («покрывалом») эксплуатации, а поэтому его надо уяснить, чтобы быть способным отстаивать свои интересы:

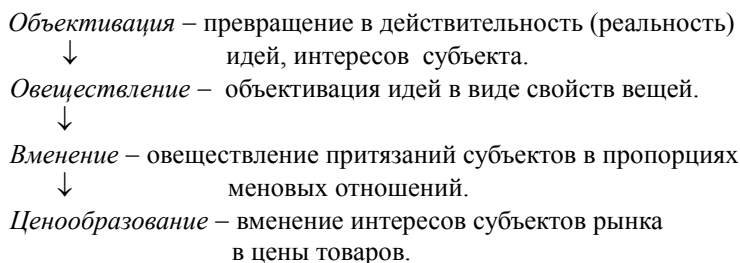


Вменение – притязание на присвоение дохода за выполнение определенной функции в рыночных отношениях. Вменение – это распределение посредством мены, в т.ч. рынка, когда еще нет цен. Становление рынка привело к новому типу распределительных отношений, их превращенной форме, которую век назад назвали вменением. Вменение есть один из процессов фетишизации обществен-

ных отношений – их объективация, овеществление в качестве фундаментального признака товара при образовании рынка. Надо вчитаться в соответствующее положение Маркса о фетишизме товара. В таком случае можно увидеть, что фетишизация есть овеществление материальных отношений людей и проявление их в ценах товаров. Цена есть проявление материальных отношений людей, их борьбы (конкуренции) за свои интересы. В чистом виде вменение существует при натуральном обмене. Вменение превратилось в ценообразование при возникновении денег. Ценообразование является вменением в условиях денежных отношений. Оно господствует в современном мире. И главнейшим ее фактором являются притязания всех причастных к товару субъектов, начиная с их непосредственных производителей. Затраты труда последних при производстве товаров – средство вменения ими их интересов в цены товаров.

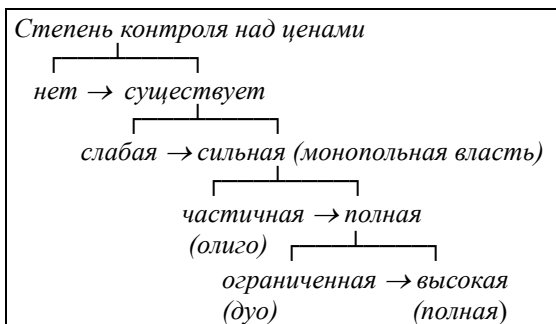
Для понимания цен необходимо осмыслить фетишизацию отношений людей [79, Т.49, с.150-151].

Люди часто рассматривают свои взаимные отношения как отношения к вещи или через вещи, приписывая им человеческие свойства. В таком случае, как отмечал Маркс, вещи (как идолы, фетиши) начинают господствовать над людьми. Так происходит и с ценой товаров. Цена товаров проявляет отношения между людьми, господству над ними.



Цена, как результат ценообразования, проявляет отношения между людьми в виду вменения ими своих интересов в цены, в результате чего происходит их овеществление, объективация – отношения между людьми становятся ценой, т.е. свойством товара. Содержательный анализ этого предполагает показ таких явлений: потребности людей – их интересы – отношения людей – способы присвоения имущества – меновые отношения – вменение как рыночная форма присвоения – цена – доход.

Исходным анализа может быть концепция Сея о факторах производства (труд, земля, капитал). Собственники факторов отстаивают свой доход с их помощью. Конкуренция определяет долю каждого фактора, и в зависимости от конъюнктуры их доля может быть разной. В результате осуществимость притязаний субъектов (представителей или носителей) факторов (например, монополии частной собственности на землю) зависит от степени их контроля над ценами.



В условиях совершенной конкуренции нет контроля над ценами. В условиях несовершенной конкуренции существует тот или иной контроль над ценами. Степень контроля над ценами проявляет степень

монополизации рынка.

Рабочий может попытаться с помощью “кулачного права” [79,Т.1,с.545] увеличить свой заработок. И кому-либо из них оно может помочь. Что же касается всех (всего класса) наемных работников, то этот фактор имеет, скорее, обратный эффект, и значимость его падает. Рост подчинения труда капиталу предполагает господство капитала над трудом, что нужно специально исследовать. Аналогично и действенность каждого иного фактора зависит не от личных усилий субъектов, а от возникающих объективных законов конкурентной конъюнктуры.

Ценообразование – это процесс установления цены на конкретный товар – рыночное вменение в условиях, когда возникла торговля и цены. Цены – это вмененные, объективированные интересы людей в пропорции обмена благами. Иначе, это притязание причастных к товарам лиц на получение своей доли доходов посредством их включения в цены товаров. Цены – объективный феномен рынка, который оказывается, в свою очередь, фактором воздействия на субъективные пожелания и непосредственных производителей и всех иных субъектов, причастных к товару.

Ценообразование – не есть субъективный произвол коммерсантов, устанавливающих по своему усмотрению цены на реализуемые



ими товары. Оно – процесс объективации (овеществления, воплощения и т.п.) мнений субъектов рынка с учетом конъюнктуры и уровня используемых ими производительных сил (проявляющийся в издержках на их товары). Речь идет не просто о приписывании чего-либо благу, а о закономерном, объективном процессе, который позволяет осуществиться вменению интересов в цены товаров, в получаемый на их основе доход и богатство.

Цены – претензии (притязания) лиц на получение своей доли доходов посредством их включения в цены:

*потребности → интересы → цены → доход → богатство (капитал).*

Осуществление же их притязаний зависит от объективных обстоятельств рынка. Поэтому, цена – вмененные объективированные интересы людей в меновые пропорции товаров, проявляющие главные факторы конъюнктуры.

Ф. Энгельс анализировал превращение потребностей людей в их интересы в зависимости от их места в материальных отношений. Иначе, это сугубо общественный процесс. Надо адекватно проанализировать превращение интересов людей в цены посредством борьбы, конкуренции. Этот процесс и представляет собой вменение. «Но различие их мнений объясняется различием положения, занимаемого ими в обществе, а это различное положение в обществе является продуктом организации общества» [79, Т.4, с.80].

«Конкуренция среди представителей предложения и конкуренция среди представителей спроса составляет необходимый элемент борьбы между покупателями и продавцами, борьбы, результатом которой является меновая стоимость» (цена) [там же, с.80].

Ценообразование создает возможность определенным субъектам завышать свои требования, что ведет к появлению фиктивного капитала, который затем ликвидируется («схлопывается» по Соросу – обесценение фиктивного капитала как «финансового пузыря») в процессе кризиса. Эту проблему следует специально изучать.

Ценообразование – это процесс вменения интересов людей в цены товаров при определенных обстоятельствах, которые материализуют отношения субъектов рынка в качестве цены товара.

Рационирование – порождение рынка. Оно – перспективная форма аллокации ресурсов. В бедных странах это происходит в форме карточных систем. В развитых странах оно принимает форму трансфертов, в том числе посредством денежных карточек. Рациони-

рование – начало пострыночной экономики. К нему относятся и общественные блага.

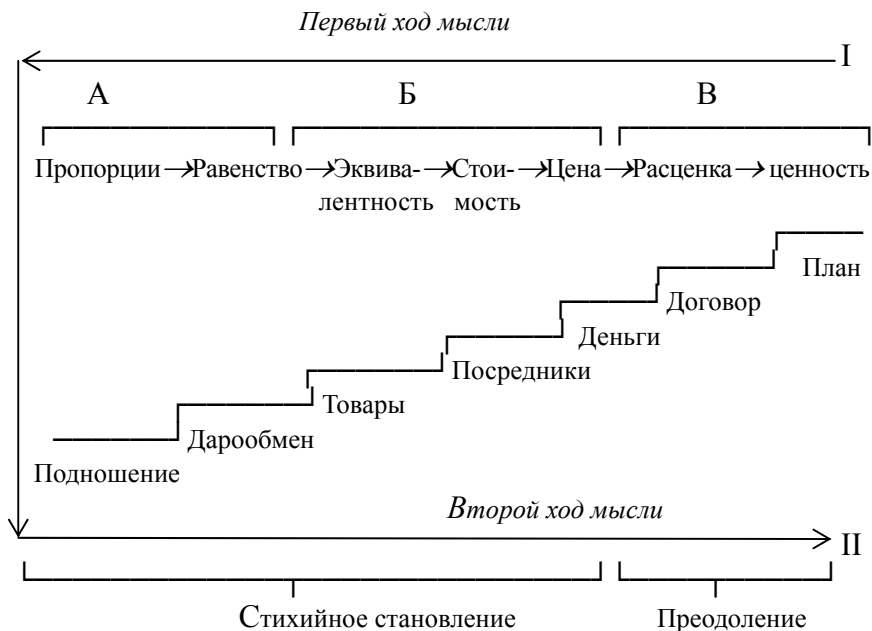
**Второй блок мыслей** призван конкретнее показать процесс вменения в современных условиях. В целом он представлен ниже:

<i>Формы меновых отношений</i>	<i>Проявление вменения</i>	<i>Критерий интересов</i>	<i>Объекты (сфера)</i>
продуктообмен	ценность	план	пострынок
товарообмен	расценка	договор	микромаркет
торговля	цена	золото	макромаркет
товарооборот	стоимость	«третий» товар	обращение
натурообмен	эквивалент	«другой» товар	обмен
дарообмен	равенство	труд	добровольно
подношения	пропорции	отношения	вынуждено

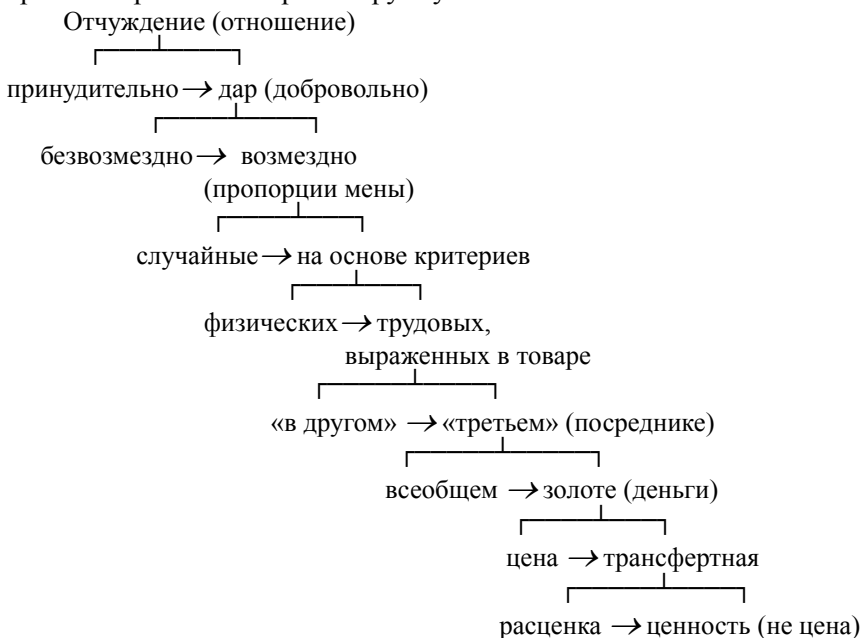
**Аксиома.** Развивающиеся объекты сложны ввиду сохранения исходных их форм. Это относится и к рынку. Рынок не гомогенен (однороден), а гетерогенен (разнороден). Более того, сосуществуют **предрыночные** формы мены (дарообмен) и **пострыночная** экономика, которая также предполагает обмен деятельностью. И все эти явления имеют свои признаки и, соответственно, свою терминологию.

*БЛАГА → ПРОДУКТЫ ТРУДА → ТОВАРЫ*

Блага, в том числе продукты труда, потребляются не только их производителями, но и многими другими субъектами. Альтруизм — основа исходных форм перемещения продуктов труда к другим лицам. Родители кормят детей, люди дают безвозмездные дары и вступают в дарственные отношения. Существуют эгоистические формы нерыночного перемещения продуктов труда, преступные способы, формы даней, контрибуций. В таком случае нет встречного движения благ и, тем самым, проблемы их сопоставления. С помощью этих доменовых форм движения продуктов труда в обществе следует осознать то, что социальные формы вещей (проявляющиеся в именах, которыми их называют) указывают, прежде всего, на отношения людей по их поводу – не просто вещь, а скажем, дар или дань и т.п. И только с возникновения меновых отношений, т.е. дарственного обмена, возникает равенство пропорций мены.

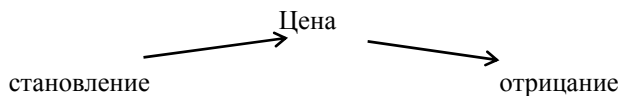


Из названных категорий группа «А» была известна Марксу, но не синтезирована в объяснении стоимости, группы «В» не было в то время. Маркс анализировал группу Б.



*Отношение → пропорциональность → равенство (по труду) → эквивалентность (в другом товаре) → стоимость (в третьем товаре) → цена (в золоте) → ценность (субъективна)*

Анализ современной практики меновых отношений происходит на основе вопроса «что такое цена?». На самом же деле необходимо поставить вопрос «что такое ценность?». Становление цен уже привело к возникновению такой их превращенной формы, которая уже не является ценой. Следует выделить эти два этапа развития цен:



**СТАНОВЛЕНИЕ ЦЕНЫ.** Задача состоит в том, чтобы выявить, прежде всего, фундаментальные признаки цены: отношения людей → добровольность → возмездность → объективность пропорций → эквивалентность по критерию труда. Каждый из них проще осмыслить на примере простого их проявления, например, отношения – на примере дани, добровольность – на примере дара, возмездность – пропорций дара и отдара и т.д. Выявление этих фундаментальных признаков позволяет осознать и специфику цены – проявление всех этих признаков посредством золота как менового посредника. После этого начинается отрицание цены, начиная с возникновения бумажных денег, внутреннего рынка с его расценками и ростом значимости ценности, как противоположности цены.

*ЦЕНА – ОТНОШЕНИЯ ЛЮДЕЙ*

Самый фундаментальный признак цены состоит в том, что она проявляет отношения людей. Это общее свойство большинства вещных отношений людей. Их легче всего понять при анализе доменовых отношений, например, дани, дара. Что такое дань или дар? Это определенные блага. Когда их называют данью или ценой, то имеют в виду не специфику их полезности, а специфику отношений людей по их поводу. Аналогично и все более развитые меновые формы движения благ называют не по форме их полезности, а по специфике отношений людей по их поводу.

Вещные отношения людей детерминированы полезностью вещей, силой агентов, затратами труда на производство полезностей (измеряемых временем) и т.п.

“По моему мнению, – писал Ф. Энгельс, – совершенно невозможно выразить экономические отношения в физических мерах” [см. 79,Т.35,с.110]. В то же время рынок это делает на основе стихийно возникших цен. Цены – это физические, вещественные меры экономических отношений людей.

Полезность благ – их естественное свойство, а “меновое отношение товаров” (МОТ) – их общественное свойство, т.е. проявление отношений людей в «физических мерах». МОТ – овеществление (проявление как свойств вещей) отношений людей по поводу благ. В МОТ нет ни одного атома вещества природы [79,Т.23,с 56]. Проблема состоит в том, чтобы системно представить все формы МОТ и ее высшую форму.

Цена проявляется как свойство товара или как отношение вещей. На товаре написана его цена. Но это не имманентное (естественное) свойство блага, а его социальное свойство. В одно и то же время одни и те же блага могут иметь и не иметь это его свойство. Например, цена воды в пустыне высокая, в городе – умеренная, а на природе – цены на воду не существует. Почему это так? Причина – разные отношения людей по поводу этого средства к жизни в данных конкретных условиях. «Политическая экономия имеет дело не с вещами, а с отношениями между людьми и, в конечном счете, между классами ...» [79,Т.3,с.53].

### ***А. Подношения.***

#### ***Возмездность и пропорциональность***

Подношение, как особый вид материальных отношений, возникает у насекомых, птиц, животных. Оно, вероятно, было нормой у предков людей. Люди обычно называют его дарами, хотя можно обособить эту форму материальных отношений. Даже простой подарок важен не только тому, кому его дают, но и дарящему. Лучше всего это осознать по рассуждениям Платона по данному вопросу. Дары позволяют самоутвердиться человеку в своих глазах, поскольку они отражают мнение общества. Это тоже «своеобразная мена» – подарил и получил возможность лучше думать о себе. Абстрагируясь от такого значения дара, рассматриваем только дарственную мена, когда дар ведет к отдачу. Законы такой мены имеют существенное значение и экономическая наука их должна исследовать. Главным из них является возмездность мены.

**ВОЗМЕЗДНОСТЬ** – принцип мены. Он предполагает выгодность мены для каждого субъекта. Возмездность мены проявляется в

пропорциях обмениваемых благ. Главным фактором пропорций мены могут быть представления субъектов о полезности товаров.

Меновые пропорции могут быть более или менее определенными в тех или иных условиях, даже стабильными или фиксированными. Тем не менее, они не отражают всех факторов и не эквивалентны.

Суть пропорциональности мены показал уже Аристотель. Она состоит в том, что количества *обмениваемых благ*, скажем А и Б, зависят от количественного отношения других *детерминирующих благ*, являющихся факторами пропорций мены.

На начальной стадии мены вполне возможно признать полезность благ, т.е. субъективную «оценку» их значимости для пользователя, единственным фактором пропорций мены. В таком случае два одинаковых блага А (например, яблоко) и Б (например, груша) обмениваются в разных количественных величинах, соответственно представлению субъектов мены об их значимости для них. Скажем, одно яблоко обменено с одним субъектом рынка на одну, с другим – на пять, а с третьим – на десять груш и т.п. В последующем затраты труда все более детерминируют меновые пропорции  $A=B$  на эти блага, которые во все большей мере выражают рабочее время на их изготовление (см. 79, Т.46, Ч.II, с.112]. Это установлено уже Аристотелем, а поэтому данную пропорции следует называть его именем. Ее суть: товары А и Б относятся между собой так, как соотносятся затраты труда (издержки) на их производство, которые в свою очередь представляют рабочее время. По Марксу мерой труда является рабочее время [см. там же].

Пропорция	
Аристотеля	
$\frac{A}{\text{труд}}$	$= \frac{B}{\text{труд}}$
время	время

га, которые во все большей мере выражают рабочее время на их изготовление (см. 79, Т.46, Ч.II, с.112]. Это установлено уже Аристотелем, а поэтому данную пропорции следует называть его именем. Ее суть: товары А и Б относятся между собой так, как соотносятся затраты труда (издержки) на их производство, которые в свою очередь представляют рабочее время. По Марксу мерой труда является рабочее время [см. там же].

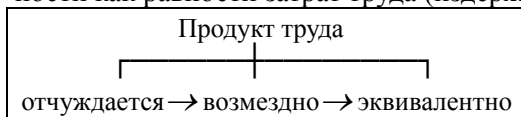
Категория «меновые пропорции» (пропорциональность) является самой фундаментальной и для рынка. Она отражает не только рыночные, но и им предшествующие экономические отношения. Пропорциональность мены возникла при дарообмене и сохраняется в чистом виде в простых формах дарообмена, поскольку он сам сохраняется как форма имущественных отношений. Меновые пропорции являются простейшим типом дарообмена, когда фактически нет равенства между людьми, а устанавливаются между людьми статусные и ранговые формы дарственной мены. В таком случае важно осмыслить тот факт, что меновые пропорции проявляют субординационные отношения между людьми. Пропорции мены показывают отношения между субъектами дарообмена.

### **Б. Дарообмен. Равенство**

Более развитая форма меновых пропорций возникает позднее и на основе трудовых отношений. Возникает представление о равенстве. Оно может рассматриваться с точки зрения физических размеров благ – их длины, веса и т.п. Затем основой пропорции мены равными людьми («горизонтальный дарообмен») становятся затраты труда. В таком случае речь идет не просто о равенстве, пропорциях, а о равных пропорциях обмена с точки зрения затрат труда. При сопоставлении разных полезностей нет никаких соизмерителей, кроме затрат труда. Конечно, если обмениваться, скажем, углем разной калорийности, то можно сопоставить их сравнительную значимость по этому фактору.

### **В. Натуральный обмен. Эквиваленты**

Равенство выгоды признается высшей формой выгодности, которая учитывает все факторы рынка. Тем не менее ее сущность не определена до тех пор, пока не известно, что она отражает – полезность или труд или что-либо иное. Она предполагает становление рыночных отношений, многообразие товаров. Сохраняет значение и полезность при детерминировании пропорций мены, но главными становятся издержки, затраты труда. Возникает понятие эквивалентности как равенности затрат труда (издержек).



В первом случае продукт труда может быть данью, а во втором случае он может быть и взяткой. В то

же время и товар характеризуется отчуждением и возмездностью отчуждения. Однако этих признаков еще недостаточно для превращения продукта труда в товар.

Рыночные отношения в чистом виде проявляются в натуральном обмене. Представители разных товаров эквивалентно отчуждают их друг другу. Каждый из них отдает свой товар взамен другого товара.



И главным оказываются пропорции обмена товаров, которые отражают отношения между людьми и их интересы. Такое было и десять тысяч лет назад, так это происходит и сегодня. Необходи-

мо признать, что пропорции при обмене товаров могут быть разными, быстро меняющимися. Они могут быть различными в одно и то

же время, практически рядом. На базаре или в торговом центре (магазине) два торговца продают товар одинакового качества по разной цене, т. е. на основе разных пропорций. Поэтому пропорции обмена одних и тех же товаров различны.

Ранее и сегодня пропорции бывают субъективными, случайными, что зависит от многих факторов. Они фактически зависят от неподдающихся контролю факторов отношений между людьми. Все сводится к оценкам значимости той или иной вещи вступающими в отношения субъектами. При определенной ситуации индивид пожелает поменять «полцарства за коня». Историки, путешественники и этнографы описали многие, поразительные с нашей точки зрения, факты случайных пропорций обмена. Как правило, такие случаи имеют место при встрече людей, относящихся к разным культурам. Такой обмен может быть промежуточным между дарообменом и товарообменом. Так и сегодня порой трудно указать, к чему относится такой обмен между людьми, что имеет место в «глубинке» современной жизни. Случайные пропорции обмена могли быть детерминированы и полезностями этих благ – мнениями субъектов об их полезности. Видимо, вполне можно так трактовать соответствующие положения К. Маркса относительно начальной стадии рынка. Естественно, что затем главным детерминатором меновых пропорций стали затраты труда.

### ***Г. Товарное обращение. Стоимость***

Главной проблемой общеэкономической науки следует считать понятие «стоимости». Любую ее парадигму оппоненты воспринимают критически.

“Стоимость, – писал Менгер, – не есть нечто имманентно присущее благу, какое-либо его свойство или независимая вещь, существующая сама по себе. Она есть суждение, которое экономический человек выносит о важности благ в его распоряжении для поддержания своей жизни и благосостояния. Поэтому стоимость не существует вне сознания человека ... Объективизация стоимости блага, которое по своей природе есть явление субъективного порядка ... внесла огромную путаницу в основные принципы нашей науки” [176, р.131-132].

Мысль Менгера не отрицает того факта, что субъективная оценка проявляет объективное свойство реальности – не естественную, а общественную объективность. И это надо осмыслить до того как пытаться уяснить суть стоимости. Естественно, это не может быть объектом общей теории экономики. Но для иллюстрации этой идеи



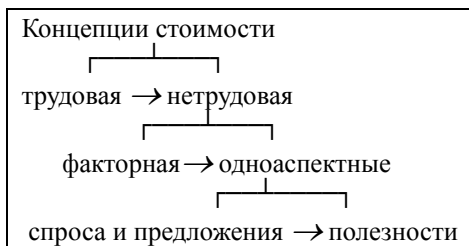
приведем аналогию. Питание, проявляя субъективность, является одновременно объективным феноменом жизни.

Главная ошибка экономической науки состоит в признании стоимости всеобщим явлением не только рынка, но и экономики (у некоторых исследователей даже природы). На самом же деле, это частное явление определенной ступени рынка, когда оборот товаров обеспечивается посредниками – «меновыми товарами», всеобщим эквивалентом. Стоимостью называют не общественно-необходимые затраты труда на товар (ОНЗТ), а способ их измерения с помощью всеобщего эквивалента (иначе говоря, в «третьем товаре»).

В современной жизни термин «стоимость» часто является синонимом слова «цена». Тем самым нет особой категории «стоимости». Существуют и мнения об отказе от данного термина, что нельзя признать рациональным. Большую путаницу порождает перевод этого понятия с разных языков [см.165, с.390-391]. Здесь имеем в виду установившуюся у нас традицию трактовки этого понятия.

Маркс использовал термин «стоимость» часто в широком смысле слова (например, при анализе эволюции форм стоимости). Так его используют и сегодня, когда спрашивают в магазине «сколько стоит товар?» В то же время Маркс использовал его и более строго, в узком значении слова, когда называл только определение эквивалента в третьем, «ходовом», «меновом» товаре или во всеобщем эквиваленте. Поэтому Энгельс выступал против расширительной трактовки этого термина и необходимости его ограничения для той ступени экономического развития общества, при которой только могла и может идти речь о стоимости [см.79,Т.39,с.351-2]. Во время постепенного превращения продукта труда в товар «стоимость имела *непосредственное реальное существование*. Мы знаем, что в обмене это непосредственное осуществление стоимости прекратилось, что его теперь больше нет. И я полагаю, что для Вас не составит особого труда обнаружить, по крайней мере, в общих чертах, промежуточные звенья, ведущие от

указанной непосредственно – реальной стоимости к стоимости при капиталистической форме производства; эта последняя стоимость скрыта так глубоко, что наши экономисты могут преспокойно отрицать ее существование» [там же, с.352].



«На самом же деле экономическая стоимость – категория, свойственная товарному производству, и исчезнет вместе с ним, ... точно так же, как она не существовала до него. Отношение труда к продукту не выражается в форме стоимости ни до товарного производства, ни после него» [79, Т.36, с.181].

При ответе на вопрос о сущности стоимости существует множество мнений. Основные концепции по данному вопросу можно свести к следующим учениям. В истории экономической мысли следует специально изучить эти концепции. Здесь дана интерпретация этого вопроса с точки зрения трудовой теории. «Однако материализацию и т.д. труда не следует понимать так по-шотландски, как ее понимает А. Смит. Если мы говорим о товаре как о материализованном выражении труда – в смысле меновой стоимости товара, – то речь идет только о воображаемом, т.е. исключительно социальном способе существования товара ...» [79,Т.26,Ч.1,с.154 см. и далее].

Все необходимые категории для ответа на этот вопрос введены в анализ уже Аристотелем. Поэтому нельзя игнорировать его положение по данной проблеме. Аристотель различал два способа использования товара (на что ссылался К. Маркс [см.: 79,Т.13,с.13 и с.29]).



Рассматривая взаимоотношения людей, в т. ч. обмен товарами, Аристотель указал все главные категории, с помощью

которых может быть найден ответ на вопрос «что такое цена?». Он рассматривал справедливость добровольного обмена (в противоположность вынужденному). Такой обмен должен быть эквивалентным. «Итак, правосудие при обмене, противном воле, – это, во-первых, середина между своего рода наживой и убытком и, во-вторых, обладание справедливо равной (долей) до и после (обмена)». Справедливое равенство даяний и воздаяний предполагает их пропорциональность. Определение этого возможно только на основе сопоставления даяний и воздаяний: «все, что участвует в обмене должно быть сопоставимо». Соизмеримость взаимно отчуждаемого имущества возможна на основе обладания им нечто общим, определенной одинаковостью: «все должно измеряться чем-то одним». Аристотель называл два явления, которые лежат в основе этого – потребности и затраты труда. «Итак, расплата будет иметь место, когда справедливое равенство установлено так, чтобы земледелец относился к

башмачнику, как работы башмачника к работе земледельца» [8,Т.4,с.157].

Остановимся на узловых идеях этого подхода при трактовке стоимости. Выразим идею различно:

**А.** Затраты рабочего времени называют трудом. Учитывают не любые, а общественно необходимые затраты труда (ОНЗТ). ОНЗТ проявляют интересы людей, которые, в свою очередь, проявляют отношения между людьми. И все это оказывается свойством обмениваемых товаров.

**Б. 1.** Труд;

2. Сводится к затратам рабочего времени;

3. Затраты не производства, а воспроизводства;

4. Учитываются не любые, а ОНЗТ;

5. ОНЗТ отражают интересы людей;

6. Интересы отражают отношения людей;

7. Все это проявляется как свойство обмениваемых товаров.

**В.** *Отношения → Интересы → Рабочее время → Труд → ОНЗТ → Цена.*

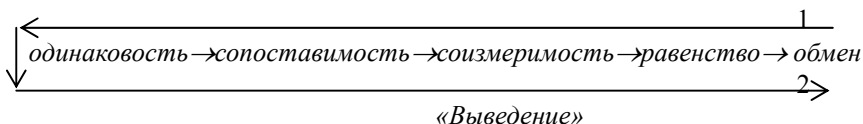
Стоимость товара «измеряется не тем количеством рабочего времени, в которое фактически обошелся товар производителю его в данном отдельном случае, а рабочим временем, общественно необходимым для производства товара» [79,Т.23,с.327–328].

Конечный, фундаментальный признак цены показан Марксом в товарном фетишизме. Вся загадочность, таинственность, мистичность цены состоит в том, что она проявляет отношения между людьми в условиях рынка. Цена – выражение товарной (рыночной) формы продуктов труда: «Это лишь определенное общественное отношение самих людей, которое принимает в их глазах фантастическую форму отношения между вещами» [там же, с.82]. Проявление ценой отношений людей осмыслено до рождения Маркса, который ссылается на эту мысль Галиани [см.: там же, с.86].

В работах Маркса неоднократно говорится об «овеществлении общественных отношений» [79,Т.25,Ч.2,С.398].

Обмен товаров предполагает равенство товаров, а для этого они должны быть соизмеримы по какому-либо критерию, что, в свою очередь, предполагает их сопоставимость, одинаковость в определенном отношении. Иначе эта мысль записана соритом [по Аристотелю, см. 79,Т.49,с. 150]:

«Сведение»



Обмен невозможен без равенства, а равенство предполагает соизмеримость свойств. Противостоящие концепции по-разному отвечают на то, что позволяет соизмерять товары. В целом, основные концепции по данному вопросу можно показать соритами:

1. *Блага (альтернативные) → полезности → стоимости → ценности.*

2. *Отношения → интересы → труд → стоимость → цены → ценности.*

Расхождения этих двух подходов к объяснению сущности цены имеют весьма важное значение для идеологии, теории, политики и практики. В то же время, сохраняющееся с древности разногласие по этому вопросу показательно во многих отношениях. Можно установить хорошую практику ценообразования на разных идеологиях. Тем самым следует осознать тот факт, что объяснение сущности цены является фундаментальной проблемой, и им не следует заниматься в самом начале учебного курса экономики (а в его конце).

Цены выявляют пропорции обмена разных товаров. Такое сопоставление разных товаров предполагает их определенную сравнимость, то есть одинаковость в определенном отношении. В обмене всегда противостоят качественно различные потребности, иначе будет бессмысленным сам обмен: какая выгода менять одно и то же? Но качественно различные товары должны обладать нечто одинаковым для того, чтобы их сопоставлять. Что может быть таковым у товаров? Две версии ответа на это: полезность и труд (который, в свою очередь, сводится к рабочему времени и, в конечном счете, к отношениям).

Каждый из этих ответов ограничен. Если взять за истину ответа «полезность», то нарушается элементарная согласованность ответа, приходим к противоречию с тем, что в обмене противостоят только качественно различные полезности, которые несопоставимы. Конечно, имеются некоторые товары, которые фактически близки друг к другу по потребности, скажем, сладостью является и сахар, и конфеты. И можно их сравнивать по полезности с точки зрения количества сладости в этих товарах. Большинство же товаров несопоставимы с этой точки зрения. Но также проблематично звучит и ответ о труде, как общем свойстве товаров, проявляющемся в цене. Наука пока неопределенно объясняет саму сущность труда. И если взять за истину

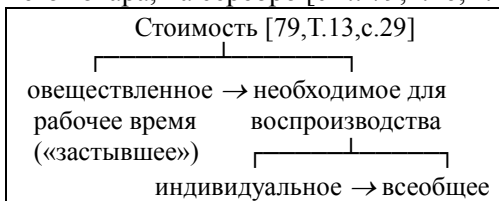
этот ответ, то тогда непонятно, почему один и тот же товар имеет существенно разную цену, хотя на него затрачено одно и то же рабочее время.

Длительна история экономической мысли по данному вопросу. Ограничимся только следующим мнением А.Смита: «Труд является единственным всеобщим, равно как и единственно точным мерилом стоимости, или единственной мерой, посредством которой мы можем сравнивать между собой стоимость различных товаров во все времена и во всех местах» [105,с.35]. К. Маркс использовал эту идею для разработки экономической теории: для него стоимость есть овеществленные отношения, выступающие в качестве атрибута вещи при определенных условиях.

Идеология развитых стран практически исходит из измерения стоимости товаров затратами рабочего времени на них. Например, в 1956 году кухонная плита стоила 125 часов, а в 1986 году – 41 час, а цыпленок – соответственно 15 минут и 3 минуты. Эта информация базируется на трудовой теории стоимости и является основой прагматической идеологии США в противовес спекулятивной их идеологии.

Основополагающий принцип рыночной экономики гласит: «**ВРЕМЯ – ДЕНЬГИ**». Он адекватно показывает основы ценообразования.

Стоимостное отношение между *a* и *b* выражается той пропорцией, в которой они обмениваются ... на определенное количество третьего товара, на серебро [см.: 79,Т.46,Ч.1.,с.84].



«Цена есть денежное название овеществленного в товаре труда» [79,Т.23,с.111]. «Как стоимости, все товары суть лишь определенные количества застывшего рабочего времени» [там же, с.48].

«Стоимость определяется не рабочим временем, воплощенным в продукте, а рабочим временем, требующимся в данный момент» [79,Т.46,Ч.1,с.78]. Иначе стоимость показывает не затраты прошлого труда, а затраты труда на данный товар в момент его продажи.

Стоимость как особый тип эквивалента возникает при сравнении товаров с помощью посредника [см. там же, с.77]. Посредник – «предпочитаемый всеми продукт» [там же, с.86]. Затраты труда на производство товара проявляются в качестве стоимости товара.

Не любые затраты труда создают стоимость товара, а только ОНЗТ. До возникновения денег стоимость товара имела самостоятельное значение. И сегодня изредка она сохраняет свое непосредственное значение в экономике. В то же время с появлением денег главной формой проявления стоимости стали цены. Цены – денежное выражение стоимости товара. Рассмотрим подход Маркса по данному вопросу.

Прежде всего, основу концепции Маркса можно показать следующими словами: пропорции → эквиваленты → стоимость → цена производства → цена.

В них каждое последующее есть превращенная форма предыдущего и соответствует определенной стадии развития рынка. Пропорции (могут быть и случайными) возникли в условиях простой и полной формы стоимости. Упрочение рынка сделало их устойчивыми и тем самым – эквивалентами. Появление всеобщей формы стоимости превратило эквиваленты товаров в стоимости. Появление денег превратило стоимость товаров в цены. И первоначально цены были в целом равны стоимости. Возникновение же капиталистического производства привело к тому, что возникли цены производства, которые лежали в основе рыночных цен.

Конкретнее процесс капиталистического ценообразования может быть представлен его терминами таким образом:



Индивидуальные затраты труда на товар – его индивидуальная стоимость. Она не учитывается на рынке. Рыночная стоимость отличается от индивидуальной (как «средняя» в промышленности и «меньшая» в сельском хозяйстве)

при нормальных условиях производства. ОНЗТ – это то, что называют законом стоимости (или эквивалентом). В чистом виде они существовали до капитализма. Капиталистическое производство устраняет обмен эквивалентов [см. 79, Т.49, с.6]. Ему на смену приходит цена производства, которая и детерминирует, в общем, цены. Спрос и предложение ведет к колебанию рыночных цен вокруг цен производства. В разных конкретных условиях возникает специфика такого

колебания. Например, в сельском хозяйстве не средние, а наименьшие (но необходимые для рынка) затраты определяют цены. Одновременно, в сельском хозяйстве меньше органическое строение капитала, а поэтому ОНЗТ меньше стоимости товаров, и по этой причине земельные собственники получают абсолютную ренту и т.д.

### *Д. Торговля. Цены*

Стихийное развитие рынка породило денежные отношения, которые облегчали обмен товарами. Стоимость превратилась в цену [см. 79,Т.42,с.27]. Прошли тысячелетия после возникновения первых рыночных отношений, когда начался процесс становления денег. Его причина может быть показана следующим образом:

*возвышение* → *рост* → *рост произво-* → *расширение* → *всеобщая*  
*потребности* *разделения* *длительности* *обмена* *форма*  
*труда* *труда* *товаров* *стоимости.*

Золото первоначально было обычным товаром и в таком случае обмен на золото означал всего лишь обмен товара на единичный эквивалент. Затем золото стало особенным эквивалентом, а затем и денежным. «Золото лишь потому противостоит другим товарам как деньги, что оно раньше уже противостояло им как товар. Подобно всем другим товарам, оно функционировало и как эквивалент – как единичный эквивалент в единичных актах обмена и как особенный эквивалент, наряду с другими товарами-эквивалентами. Мало-помалу оно стало функционировать в более или менее широких кругах как всеобщий эквивалент. Как только оно завоевало себе монополию на это место в выражении стоимостей товарного мира, оно сделалось денежным товаром ... всеобщая форма стоимости превращается в денежную форму» [79,Т.49,с.163].

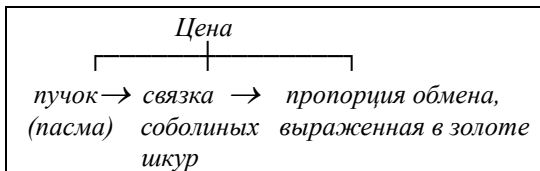
Рынок породил деньги в качестве средства облегчения своего функционирования. Деньги – закономерный результат развития товарного обмена. Они разрешают внутреннее противоречие товара – между полезностью и ценой.

Всеобщие эквиваленты в литературе часто называют товарными деньгами, что нельзя признать строгим значением данного термина. Деньги представляют собой более развитую форму всеобщего эквивалента. Общественные функции денег шире, чем у всеобщих эквивалентов. Деньги возникли в определенное историческое время, и их история довольно содержательно показана в источниках.

Возникновение денег привело к превращению товарных отношений в товарно-денежные отношения, к появлению чисто денежных или финансовых форм рыночных отношений. Возникновение торговли не отрицало менее развитых форм рыночных отношений.

Цены – это определенные пропорции обмена см. [79,Т.21,с.240].  
Цены – это определенная стоимость, эквивалент, равенство, пропорция, отношение между людьми. Следовательно, надо рассмотреть в обратной последовательности все это.

*Этимология слова «цена».* Этимология слова «цена» важна для



понимания сущности понятия «цены». Пока нет адекватного ее объяснения. При реконструкции истории слова «цена» воспользуемся

соображениями В. Даля [35,Т.4,с.578]. Он начал с того, что сообщает: «Коренное значение этого слова утрачено». Опыт разработки закона «сохранения» убеждает в том, что В. Даль, к счастью, мог ошибиться в данном его утверждении. Нужно продолжить целенаправленные поиски этимологии этого слова. Его рассуждения в этой статье дают указание направлений поисков. Не придерживаясь дословно его толкования, этимологию этого слова так можно объяснить. У славянских племен в прядении, ткачестве и т.п. труде было понятие единицы измерения продукта этого труда. Этим словом называли единицу измерения – определенное число (множество, ряд, пучок определенной величины, пасму) сырья, например, лыка для изготовления лаптей. Затем это название перенесли на название пропорций непосредственного обмена, а затем и опосредованного обращения. Скажем, когда соболиные шкуры были всеобщим эквивалентом (как сейчас не точно говорят – «товарными» деньгами), то их использовали, видимо, не только обособленно, но и определенными «пучками» (связками), что и называли этим словом. Затем это же название перенесли и на пропорции обмена товара на настоящие деньги. Тем самым фундаментальным признаком слова «цена» является мера (измеритель, единица измерения). Специфическим же признаком такой единицы измерения стало использование благородных металлов – серебра и золота. Вероятно, так возникло современное значение этого слова – измерение пропорции обмена товара посредством золота.

Вторая гипотеза происхождения этого слова может быть связана с латинским словом «цена», означавшем в Древнем Риме «главную



дневную трапезу» (обед или пиршество). Поскольку латынь была общенаучным языком до средневековья, то, видимо, произошло изменение значения этого слова.

Цена – это не стоимость, а её превращенная форма. Стоимость породила цену и сохранилась в чистом виде, поскольку сохранилась доценовая форма посредников.

Итак, в вертикальном дарообмене пропорции дара и отдара детерминированы полезностью блага, а затем и ритуалами. В «горизонтальном» дарообмене предполагается равенство дара и отдара, что проявляет разные критерии, в том числе и затраты труда на производство даров и отдаров. В прямом обмене равенство называют эквивалентностью одного товара другому товару. Когда же возникает товарное обращение на основе посредников – «товарных денег», всеобщих эквивалентов, меновых (или ходовых) товаров, то эквивалентность превращается в стоимость товара. Стоимость есть эквивалентность, выраженная во всеобщем эквиваленте. Любопытно использование термина «стоимость» биологами [76,с.81]. Когда же всеобщим эквивалентом становится золото, то стоимость товара превращается в его цену. Одна и та же пропорция может быть и равенством, и эквивалентностью, и стоимостью, и ценой. Цена проявляет сделки и лежащие в их основе представления о праве – общепринятые идеи о справедливости меновых отношений, в т.ч. торговли:

право → сделка → цена.

Цена – «вмененная обязанность» (И. Кант), т.е. совокупность благ, получаемых взамен того, что субъект должен по условиям сделки другому субъекту.

**ВЫРОЖДЕНИЕ ЦЕНЫ.** Обыденная жизнь базируется на нестрогом употреблении слов, что и порождает необходимость общенаучной терминологии и категорий теории. Сейчас ценами называют многие явления (все ранее названные способы вменения интересов), которые фактически ценами не являются. Поскольку в литературе нет анализа этой тенденции, то высказываемая гипотеза является рабочей. Процесс вырождения цены можно делить на различное число нисходящих ступеней деградации.

Становление рынка породило объективность цен. Дальнейший их прогресс состоял в их вырождении и изменении характера объективности и сущности цен. Процесс отрицания цен, их прежней объективности может быть поделен на следующие пять ступеней (вниз):

*цены → в бумажных денежных знаках → административно устанавливаемые таксы, тарифы → монополистические цены, особенно дискриминационные → трансфертные цены → оценки (ценности).*

Цены имели место в условиях рынка свободной конкуренции, когда цены выражались в настоящих деньгах (золоте). Затем начинается вырождение цен, первой ступенью чего можно считать переход к бумажным деньгам. Такие цены выражают уже не только ОНЗТ, но и денежную политику. Таксы и тарифы, как специфические цены, выражают административную волю того, кто их утверждает. Еще больше изменений происходит при возникновении монопольных цен, проявляющих, прежде всего, монопольную власть на рынке. И, наконец, появление внутрифирменного микромаркета, который базируется на трансфертных ценах. И самой последней ступенью отрицания объективных цен можно считать оценки (ценности), фактически не являющиеся ценами, которые имеют место в трансфертах, например, талонах на аграрную продукцию в США. Рассмотрим конкретнее последние две ступени вырождения цен.

### ***Е. Микромаркет. Товарообмен. Трансфертные цены (расценки)***

Особой разновидностью цен являются ТРАНСФЕРТНЫЕ цены. В практике на русском языке такие цены можно назвать расценками.

Трансфертной ценой называют расценки, используемые при совершении торговых сделок между подразделениями одной и той же компании. Эти цены применяют как к готовым изделиям, так и к полуфабрикатам, сырью, услугам, включая управленческие и лицензионные платежи и проценты за кредит. В последние десятилетия использование трансфертных цен приобретает все большее значение, так как внутрифирменная торговля (микромаркет) становится важным составным элементом рыночной экономики, особенно международной. В частности, в начале 80-х годов около 50% экспорта и свыше 40% импорта США приходилось на долю внутрифирменной торговли, осуществлявшейся между американскими компаниями и их филиалами за границей либо между иностранными компаниями и их филиалами в США.

Практика установления трансфертных цен может существенно влиять на условия конкуренции на рынке. Например, с помощью заниженных цен на сырье и полуфабрикаты, получаемые дочерним предприятием, можно повысить его конкурентоспособность в сравнении с другими фирмами. Заниженные трансфертные цены могут

использоваться также для минимизации подлежащих выплате таможенных пошлин и т.д. В определенных случаях ценообразование такого рода может пресекаться антимонопольным законодательством.

Трансфертные цены уже не являются обычными ценами. Они являются плановыми ценами и решают много идеологических и политических задач. Они существенно отличаются от цен макроаркета тем, что не издержки, а политика фирмы, государства определяет их. В таком случае и товар уже не является товаром, как в своё время писал В.И. Ленин. Аналогично и его положение о подрыве товарного производства в условиях империализма.

### ***Ж. Продуктообмен. Ценности***

Здесь только обозначена гипотеза. Понимание продуктообмена, как высшей формы организации экономики, дано И.В. Сталиным. В этом вопросе он адекватно продолжил идеи В.И. Ленина об отрицании рыночных отношений в процессе строительства социализма. И в таком случае сохраняющиеся цены не цены, а ценности ... В СССР были ценности, а не цены. Но к такому типу цен фактически приближаются многие цены развитых стран. Если предприниматели США (и других стран) защищаются против цен конкурентов с помощью судов и правительства, то такие цены не цены, а ценности (поразительны в этом отношении факты антидемпингового законодательства США и практика его применения).

Аналогично, субсидии правительства США фермерам отрицают ценовую природу фермерских товаров. Конечно, речь не идет о том, что все это надо определять дихотомически "да – нет". Этот процесс проблематичен и требует специального исследования. Проблема ценности требует специального осмысления. Ненадуманность этой проблемы можно выяснить с помощью рассуждений философов по этому вопросу [69], не принимая их положения за истину в последней инстанции: «... Отсутствует четкое представление о том, к чему относится само слово «ценность». Оно используется разными авторами в совершенно разных, взаимоисключающих и несопоставимых смыслах ...» [там же]. Для нас важна констатация автором того факта, что «... в английском и немецком языках понятие «ценность» выражается тем же словом, что и экономическое понятие «стоимость»» [там же]. Одним словом (value) называют разные у нас понятия – стоимость и ценность. Рассуждения автора интересны, но они не решают стоящей перед экономической наукой проблемы. Общенаучный термин «ценность» может быть объяснен на основе следующего ряда: блага –

идея – идеал – ценность. Слово «благо» использовано в самом широком, платоновском смысле [105,Т.4,с.618].

Слово «ценность» производно, вторично по сравнению со словом «цена». «Понятие ценности впервые появляется у Канта...» [123, с.12]. Слово «ценность» не предшествует цене, а вытекает из него. Этимология слова однозначно констатирует это. В условиях рынка цена – форма ценности, но ценность есть образное название цены.

Этика и аксеология раскрывают ценность в общечеловеческом смысле слова, т.е. как не имущественное явление. В экономической науке имущественная ценность не есть цена, а ее превращенная, вырождающаяся форма, когда цена уже есть не цена, а нечто новое явление.

Ценность не есть цена. Названное этим словом явление не является ценой. Интересно в этой связи следующее положение Фр. Ницше: «Всё что имеет цену, не имеет большой ценности». Это положение Фр. Ницше может быть интерпретировано весьма содержательно: духовные феномены имеют большую ценность потому, что они не имеют цены. Ценности, несомненно, денежно оцениваются.

Не следует принимать подмену понятий при синонимичном использовании слов «цена» и «ценность», которая сегодня широко распространена. В то же время следует использовать этот термин для обозначения понятия того, что приходит на смену цене при отрицании свободного рынка.

В начале XX века было высказано положение об отрицании товарного производства или, говоря современным языком, рыночной экономики. Много по этому вопросу написано В.И. Лениным. Все это необходимо обобщить и учитывать при понимании ценообразования. Важны его положения по поводу продуктообмена при разработке политики НЭПа. Рыночные отношения историчны: их не было когда-то, и, несомненно, они отомрут когда-то, пусть не скоро (не следует использовать это положение как руководство к действию, к принятию политических решений). Процесс отмирания рыночных отношений уже начался, и первой ступенью этого процесса следует считать монополии. Еще более существенным этапом отрицания рынка является микромаркет. Третья ступень – удовлетворение общественных благ. Эта тенденция, несомненно, приведёт к отмиранию рыночных отношений. Но уже то, что имеется, вполне достаточно для осмысления тенденции отмирания рынка. Монопольная и трансфертная цена (расценка) одновременно и цена, и не цена (не думайте об этом просто как о логическом противоречии и не считайте это

простой оговоркой, постарайтесь узреть эвристичность парменидовой диалектики, когда об одном и том же говорят противоположное). Имеются и иные формы внутренних цен в развитых странах, которые следует осмыслить в связи с этим.

Ценность не есть чисто субъективное явление, как это утверждает Менгер. Она отражает объективное. Но это не природная, а социальная объективность по К. Менгеру. «Ценность не есть нечто присущее благам ... Ценность – это суждение, которое хозяйствующие люди имеют о значении находящихся в их распоряжении благ для поддержания их жизни и их благосостояния, и поэтому вне их сознания не существует» [84,с.85]. Но у разных людей возникают одни и те же представления о ценности, что, несомненно, свидетельствует о социальной объективности этого явления. Другой вопрос, что воспитание и обстоятельства жизни людей различны, а поэтому и их субъективные оценки не всегда совпадают. Но они устойчивы и показывают уровень культурного развития людей.

«Ценовая дискриминация» («дискриминационные цены») – важный элемент монополистического ценообразования. Она предполагает разные цены за одно и то же благо. Какова ценность таких благ?

Следует учесть и суть «демпинговых» цен с этой точки зрения (аналогичных дискриминационным ценам).

Общественные блага существуют в условиях рыночной экономики. Затраты на них определить не трудно. Но это не цены. И для разных людей их ценность различна. Возможность бесплатного посещения музея имеет для кого-то громадное значение, а для других оно вообще бесполезно. Соответственно, освещение улицы: для слепых оно практически ни к чему (хотя для них оно важно тем, чтобы другие на них не натолкнулись), а зрячим оно важно и т.п. Соответственно оценивается бесплатное образование, здравоохранение и т.п., что составляло суть общественных фондов потребления.

### 2.10.3. Функции цен

Анализ функций цен необходимо проводить различно, выделяя, по крайней мере, такие ступени:



**В целом**, цены имеют важное и различное значение для

рынка, экономики и общества вообще. Они обычно выполняют много функций одновременно. Традиционно выделяют следующие.

**УЧЕТНАЯ** функция цен состоит в том, что цена есть измерение затрат на производство товаров. Наиболее эффективно это осуществляется тогда, когда стоимость товара равна цене.

**СТИМУЛИРУЮЩАЯ** функция состоит в том, что цены способствуют более быстрому развитию прогрессивных отраслей, новой техники, производству дефицитных товаров. Стимулирующая функция цены проявляется, прежде всего, при диспаритете цен, когда цены на товар являются высокими. В таком случае предприятию выгодно производить продукцию.

**РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНАЯ** функция цен состоит в перераспределении национального дохода таким образом, чтобы обеспечивать равные экономические условия для субъектов рынка и т.п.

**ОГРАНИЧИТЕЛЬНАЯ ФУНКЦИЯ** состоит в том, что с помощью цен можно сокращать потребление некоторых товаров (алкогольных). В таком случае цены должны быть высокими.

Цены выполняют функции в единстве. Между этими функциями цен возникают противоречия – для достижения одного надо повышать цены, а для достижения другого – их понижать и т.п.

Цены → штрафы → неустойки

Штрафы – это наказательные цены вообще, а неустойки – их разновидность. Неустойка – штраф, взимаемый за неисполнение или ненадлежащее исполнение условий договора или закона.

**Специальное** изучение основных форм цен позволяет выявить их главные функции. Прежде всего, следует выделить просто цены, формирующиеся в условиях свободной конкуренции. Такие цены действуют на основе закона стоимости и выполняют только одну функцию – учетную: отображают затраты труда на их производство.

Возникновение капитализма привело к действию закона цены производства, который свидетельствует о выполнении этими ценами распределительной и стимулирующей функций: часть созданной стоимости переливается из одних отраслей в другие при образовании средней нормы прибыли. При этом предпочтение отдается высокоразвитым производствам. Такое распределение важно для обеспечения научно-технического прогресса: оно стимулирует его. Поэтому такие цены выполняют одновременно и стимулирующую функцию. Они обеспечивают присвоение «избыточной прибавочной стоимости» по К. Марксу. Это уже неэквивалентный обмен.

Наступление империализма привело к возникновению монопольных цен, которые перераспределяют имущество на основе монопольной власти в интересах монополистов всех форм (дуополистов, оли-

гополистов). В таком случае «инструментом» служат «ножницы цен».

Наибольшее число функций у трансфертных цен. Главная из них – инструмент узаконенного грабежа всех народов. Они выражают эту политику крупнейших монополистов, проявляют систему конкретных функций – уклонение от налогов, от уплаты пошлин государством и т.п.

**Конкретный** анализ функций цен является содержанием профессиональной деятельности специалистов маркетинга.

#### 2.10.4. Принципы ценообразования

Понять природу цены и процессов ценообразования очень важно для развития предпринимательства. Следовательно, необходимо знать коренные принципы ценообразования.

**ОБЪЕКТИВНОСТЬ ↔ СУБЪЕКТИВНОСТЬ ЦЕН.** В конечном счете, вопрос сводится к существованию самой цены. Некоторые из концепций весьма активно утверждают те идеи, которые ведут к отрицанию самого факта объективности цены.

Если сопоставить цены на какие-либо однокачественные в идеале товары, то сегодня можно видеть, что уровень цены на них может различаться. Если же рассмотреть динамику цен, то увидим еще большее различие в уровне цен. Значит ли это, что уровень цен произволен, случаен? По нашему мнению, это не значит. На каждый товар на конкретном рынке цены в целом определены и колеблются несущественно в зависимости от ряда факторов. Предел разброса цен на один и тот же товар весьма ограничен. И чем более развит рынок, тем детерминированнее уровень цен на товары. Покупатели исходят из объективности уровня цен на товары (принцип «базар цену скажет»). Любые чрезмерные претензии продавцов на цены товаров ведут к отказу от сделки: потенциальная, запрашиваемая цена не объективируется, не становится реальной. Реальной становится только такая цена, которая соответствует определенному их уровню на данном рынке. Конечно, уровень цен на один и тот же товар на разных рынках различен, что определяется другими ценообразующими факторами, которые надо уметь объяснять.

В связи со сказанным, следует признать объективность уровня цен на товары на конкретном рынке. Их несущественное различие не отрицает самого факта объективности данного уровня цен. В то же время, признавая объективность уровня цен как их фундаментальное свойство, не утверждаем его одинаковости во времени на том же самом рынке. Поэтому данное свойство цен товара отличается от дру-

гих свойств объектов, например, вес одного и того же товара одинаков на разных рынках и в разное время. Объективность цен отличается от объективности других свойств товаров. Это социальное, а не физическое свойство объекта. Оно иначе существует и воспринимается. Цена не так объективна, как цвет, вес, плотность и т.п. товаров, но, тем не менее, она объективна при определенных социальных условиях. В полной мере объективной цена была при свободном рынке, а сейчас она преимущественно субъективна – зависит от монополий, государства.

**СТИХИЙНОСТЬ ↔ ПЛАНОМЕРНОСТЬ.** На заре рыночной экономики господствовало стихийное ценообразование. По мере развития экономической роли государства происходило возрастание значения планомерности ценообразования. Так возникли особые цены – таксы, тарифы. Планомерный компонент ценообразования мог превышать потребность в этом процессе или быть меньше необходимого.

Во всех странах мира государство воздействует на ценообразование – регулирует их. Имеются факты и положительного, и негативного воздействия государственных органов на цены. Как отмечал П. Хейне, в 30-е годы на смену свободной системе цен пришли назначаемые цены [см. 151, с.227].

Регулирование цен является нормой современной экономики всех стран мира. Все государства регулируют цены. В таких странах, как США, Япония, Франция, Бельгия, Швейцария доля регулируемых цен составляет от 25 до 40 %, в Китае – более 50%. Большинство стран регулирует цены на топливно-энергетические ресурсы, продукцию металлургического и лесного комплексов, услуги транспорта, коммунальные услуги, базовую продукцию машиностроения и сельского хозяйства. Что же касается розничных цен, то набор регулируемых цен меньше и складывается в зависимости от обстоятельств. Регулирование цен государством позволяет сдерживать неоправданный их рост, ставить цены в зависимость от изменения экономических условий, смягчать воздействие инфляции на жизненный уровень населения и т.п.

**СТАБИЛЬНОСТЬ ↔ ДИНАМИЗМ ЦЕН.** При свободном рынке цены были стабильны. Современная рыночная экономика характеризуется динамизмом цен. Негативное значение динамизма цен осознано давно, особенно предпринимателями, которые в результате этого становятся банкротами. Стабильные цены по многим факторам рациональнее. Современное понимание стабильных цен сформирова-



лось в начале XX века, а поэтому надо учесть этот фактор. Первая мировая война породила гиперинфляцию, которая нанесла существенный ущерб экономике почти всех стран мира. В борьбе с инфляцией возникло стремление к стабильным ценам. Особенно последовательно эту политику проводил СССР, который обеспечил их стабильность. Однако стабильность цен СССР в условиях второй половины XX века (за это время цена одной поездки в метро в Нью-Йорке возросла в 15 раз) и стала, по мнению автора, одной из причин его развала.

**ФИКСИРОВАННОСТЬ ↔ ГИБКОСТЬ ЦЕН.** В СССР цены были, образно говоря, «чугунными» (их выливали даже на чугунных изделиях). Тем самым трудно было учитывать специфику территориальной, сезонной и т.п. дифференциации цен. Динамизм цен проявляется в их гибкости. Это имеет место в современной практике ценовой дискриминации. Монополии устанавливают разные цены на различные единицы одного и того же товара, продаваемые одному или разным покупателям. Ценовая дискриминация может быть совершенной (первая степень), когда каждый товар имеет индивидуальную цену в зависимости от всего множества ценообразующих факторов. Она может быть «нелинейной» (вторая ступень), когда разные единицы товара продают по разным ценам, но каждый покупатель платит одинаковую цену за одинаковое количество товара. Сегментированная ценовая дискриминация (третья ступень) – разным лицам по разным ценам, но одна цена одному и тому же покупателю.



На один и тот же товар устанавливают разные цены ввиду различной эластичности спроса разных сегментов покупателей и существовании потребительского излишка (ренды). Устанавливают разные цены в зависимости от:

- \* объема покупки товара;
  - \* срока реализации товара: заблаговременно и непосредственно
- (например, авиабилеты);
- \* возраста (билеты в кино для детей и взрослых);
  - \* времени услуги (дневные и вечерние кинотеатры, рестораны)

раны).

Личная дискриминация учитывает доходы покупателей и другие их характеристики. Групповая дискриминация проявляется в снижении цен на рынке конкурента (называют принципом «убей конкурента»), а продуктовая – в повышении цен за престижную этикетку на товаре («заставь платить за этикетку»).

Дискриминационные цены иногда называют альтернативными, то есть когда устанавливают 2 – 3 ставки тарифа (цена → тариф → 2—3 альтернативные ставки цены). Во всех этих случаях не должно быть возможности спекуляции товарами, то есть их перепродажи другим. Для этого нужен анализ сегментов рынка и т.д.

**ПОНИЖЕНИЕ ↔ РОСТ ЦЕН.** В условиях свободного рынка цены понижались потому, что были главным средством конкурентной борьбы. Эта их тенденция была возведена в принцип и положена в основу политики и практики. В XX веке цены росли, что отражало много процессов, в т.ч. выработку доступных запасов сырья, рост численности населения и т.п. В результате, например, цены за проезд в метро Нью-Йорка в XX веке выросли в 30 раз.

Ранее цены были главным средством конкурентной борьбы. Промышленники понижали цены по мере научно-технического прогресса, роста производительности труда и действия других факторов. И это в целом было главным методом конкурентной борьбы. Монополизация привела к отказу от этого метода конкурентной борьбы и на первое место выдвинулся рост цен. Формирование мирового рынка требует единых мировых цен. Для этого во всех странах необходимо перейти к единой системе доходов и расходов. Однако, это не простое экономическое мероприятие, оно требует политических действий.

Цены учитывают и многие другие аспекты экономики: фондоемкость, наукоемкость, спрос и предложение, и другие факторы.

### 2.10.5. Системы и стратегии ценообразования



представлены на схеме.

Были и существуют сделки, в которых не учитывают затраты труда. Даже в самой развитой торговле рекламная передача доли

В современном мире сосуществуют различные типы (системы) ценообразования. Основные из них

товара происходит бесплатно (например, раздача мыла для того, чтобы сделать людей покупателями). Обычно учитывают издержки, но принципиально новым типом учета является определение альтернативных издержек.



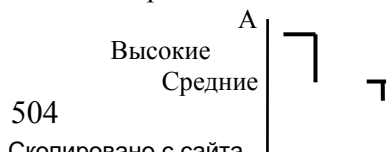
**СВОБОДНЫЕ** цены устанавливаются объективно на рынке в результате конкуренции самостоятельно – субъектами

рынка. Это исторически исходная и сегодня базовая форма ценообразования. В таком случае цены детерминированы многими законами рынка, которые были рассмотрены: спросом и предложением, стоимостью и т.п. Они могут быть устойчивыми, т.е. существовать длительное время на неизменном уровне.

**ФИКСИРОВАННЫЕ ЦЕНЫ** назначают (их называют также «назначаемые цены»). Они могут быть постоянными или устанавливаться на определенный период времени. Период может быть ограничен, например, сезоном года. Этот тип цен является главным, и его необходимо конкретнее рассмотреть с помощью систематики цен. Это практика монопольного ценообразования. Различие этих цен идет по степени силы или монопольной власти. Обособляют полтора десятка стратегий ценообразования: географический принцип (разные цены в разных регионах), единые цены у потребителя, единые цены у производителя, зональные цены (чем дальше зона от производителя, тем дороже) и т.п.

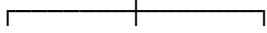
Стратегия ценообразования – выбор возможной динамики цены, соответствующей интересам конкретного предприятия. Гетерогенность рынка в современном мире объясняет и различные типы стратегии ценообразования.

Для кого-то главное – выжить и он готов довольствоваться минимальными условиями при реализации своих товаров. Другие проводят политику завоевания рынка. Есть и те, кого устраивает только получение сверхприбыли – «снять сливки». Целью стратегии может быть уменьшение вероятности появления конкурентов на рынке. Монополии проводят разные формы стратегий ценообразования в зависимости от обстоятельств.



Низкие 

Лимитирующее ценообразование – стратегия ценообразования, при которой господствующая на рынке фирма устанавливает цену на уровне меньше того, который дает возможность получать краткосрочную прибыль.

Основания ценообразования  
  
цены конкурентов    издержки    «восприятия покупателей»

Сначала продают по ценам, которые существуют на рынке. В таком случае не учитывают своих затрат труда вообще. Одни идут от спроса или «восприятия покупателей», другие – от издержек.

При установлении цен стремятся обеспечить безубыточность и получение прибыли. В связи с этим обычно ориентируются на издержки производства. При этом могут заранее устанавливать справедливую для себя норму прибыли, например 15-20% (подход “Дженерал Моторз”). Учитывают текущие цены или цены конкурентов. Этот фактор может быть главным. В таком случае доля прибыли существенно отклоняется от предпочтительной нормы. При определенных условиях главным оказывается восприятие цен покупателями – устанавливают такие цены, по которым покупатели берут товар ввиду всех факторов конъюнктуры рынка.

**ПЛАНОВЫЕ ЦЕНЫ** – высшая форма постоянных цен. Они возникают в условиях микромаркета и представляют "ценовую вертикаль" от «производителя до розницы». Их можно рассмотреть на примере советской системы ценообразования.

В СССР предприятия реализовали свою продукцию по различным каналам. Обычно существовало три типа канала реализации товаров. Непосредственная торговля производителей и потребителей товаров. В таком случае цены, как правило, были договорными. Более развитая форма торговли включала посредников, которые обеспечивали реализацию товаров. В таком случае в цены включали издержки и прибыль оптовых предприятий. Товары народного потребления шли через розничную торговлю. Соответственно формировались и цены на товары, которые учитывали расходы и прибыль магазинов. Все это происходило на основе тщательно разработанной системы наценок и скидок, налогов и т.п., что не исключало многих противоречий и просто ошибок в ценообразовании.



Оптовая цена предприятий включает себестоимость и прибыль, возникающую свободно или устанавливаемую нормативно. Такие цены имеют место в непосредственной торговле предприятий с потребителями. Ранее эти цены составляли 50% от всех цен. Одновременно, эти цены – основа для всей системы цен промышленности. По этим ценам предприятия продают свои товары оптовой торговле и тем самым данные цены становятся основой оптовой цены промышленности. Оптовые предприятия устанавливают наценку на товары для покрытия своих расходов и образования своей прибыли. Разновидностью этой цены является оптовая цена промышленности с налогом. Налог идет в бюджет государства. Розничные цены возникают на основе оптовых цен промышленности и наценки торговых предприятий. Розничные цены называют: цены, такса, тарифы, штрафы, заработная плата.

### 2.10.6. Факторы цен

Многообразие цен зависит от воздействия на них факторов. Природу и многообразие факторов цен хорошо показал поэт Р. Гамзатов в поэме о тегеранском базаре.

Факторы цен можно делить на главные, основные и специфические (случайные). Скажем, известно, что цены на быстро портящиеся товары более эластичны – быстрее меняются. Их, естественно, надо знать и руководствоваться этим при реализации данных товаров. Что же касается таких факторов, как законы спроса и предложения, то они универсальны для всех товаров. Их значение существеннее. В то же время рационально попытаться выделить главные их факторы, к которым можно отнести: полезность, издержки, величину капитала и монопольную власть на рынке фирмы и государственная власть.

Полезность товара как фактор, определяющий движение цен, признается не всеми учеными. Ее важность для цен указывал Аристотель. В то же время трудовая концепция ценообразования исклю-

чает полезность товара как фактора, от которого зависит цена. А. Маршалл считал, что при установлении цены надо учитывать полезность товара, издержки на производство, спрос и предложение.

Автор исходит из того, что полезность товара является исходным фактором его меновой пропорции («цены» в широком значении слова). Как полагал К. Маркс, при «случайной» форме стоимости не затраты труда определяют стоимость (цены) товара. В таком случае, можно утверждать, что полезность товара определяет меновые пропорции и т.п. товара. В последующем значение полезности как фактора ценообразования падает, хотя и сохраняется. Например, цены на яблоки с одной яблони различны в зависимости от их качества (сортности), хотя нет никаких различий затрат труда на сорта яблок. Соответственно, это проявляется в различии качества любого товара, хотя оно все более детерминировано трудом.

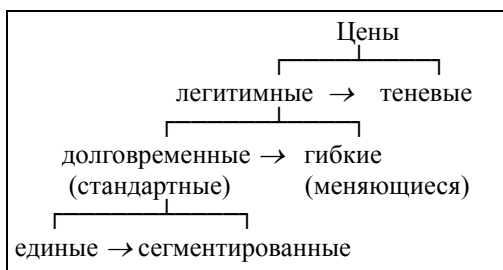
Затраты труда давно стали главным фактором ценообразования. Изначально речь шла о затратах живого труда, что сохраняется в определенной мере и сейчас. Затем все более учитывали затраты не только живого, но и прошлого (овеществленного) труда и, тем самым, точнее говорить об издержках при производстве товара, т.е. о совокупных затратах труда. Наиболее полно труд был детерминатором цен в условиях свободного рынка. Именно на таком рынке действует по Марксу закон стоимости. Затем его значение падает.

Величина капитала стала определяющим фактором в условиях рынка капитала, особенно при капитализме. Маркс проанализировал все это при анализе цены производства. Сейчас это является содержанием концепции издержек производства, включающих «нулевую» (среднюю) прибыль. Тем самым цены все более уходят от затрат труда на конкретный товар.

Монопольная власть возникла давно, но фактором, определяющим движение цен, стала во второй половине XX века. Существуют специальные коэффициенты, которые показывают ее как фактор цены.

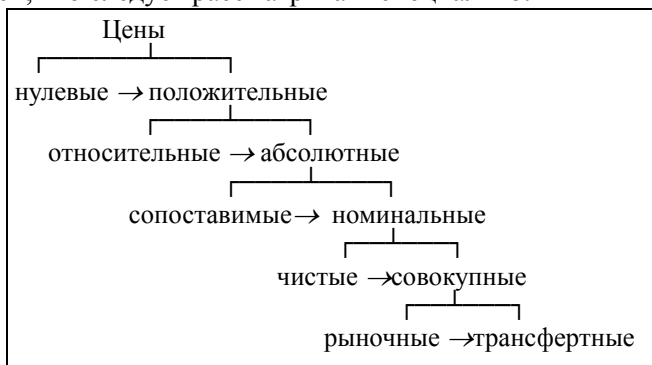
### **2.10.7. Система и систематика цен**

Обособленная от системы цена не может быть понята. В связи с этим важно разработать системную (теоретическую) трактовку цен. Эта задача непосильна одному исследователю. Поэтому здесь даны фрагменты гипотезы некоторых вариантов подхода.



Теневые цены действуют на криминальном рынке. Главными являются легитимные цены основного рынка. Они могут быть стандартными и меняющимися (динамичными). В свою очередь, каждая их группа

может быть различной – единой или сегментированной. Важно различие цен на цены предотвращения конкуренции и препятствие ей, что следует рассматривать специально.



**НУЛЕВЫЕ** цены существуют для бесплатных благ, например, для осыпавшихся с деревьев листьев или воды родника. Это предельный случай, к которому иногда прибегают при анализе цен. Цены обычно положительны, то есть больше нуля.

**ОТНОСИТЕЛЬНЫЕ** цены – это цена одного товара, выраженная в другом товаре. Относительная цена является не ценой, а эквивалентом. В развитых странах придают значение такому анализу цен, что можно уяснить из многих учебных пособий по экономической науке [например, 129, с. 30]. Так называют выражение стоимости товара в цене другого товара, например, указание пропорции водки в хлебе и её изменение во времени, например, относительно хлеба водка подешевела в 8 раз. В мире за тонну зерна покупают полторы-две тонны бензина, а в России в 1995 году за тонну бензина надо заплатить 10 тонн зерна. Такие «цены» весьма важны для понимания справедливости, закономерностей ценообразования, рациональности при покупке, учета фактора замещения товаров и др. Абсолютные цены выражают в деньгах.

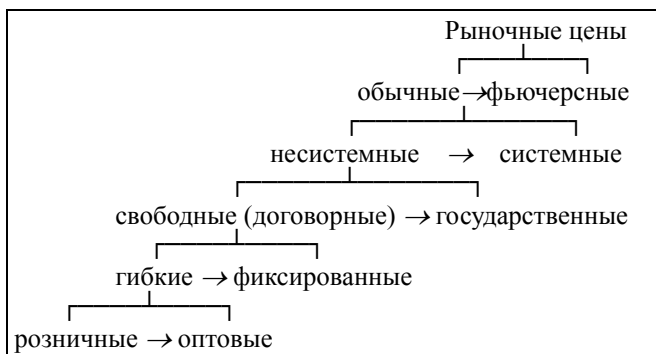
**НОМИНАЛЬНЫЕ** (действующие) цены выражают в текущих ценах, а сопоставимые – в ценах, исправленных на основе индекса потребительского дохода (ИПД).

**ЧИСТЫЕ** цены не учитывают косвенные налоги, а совокупные включают их, например НДС.

**РЫНОЧНЫЕ** цены являются нормой. Они показывают систему цен макромаркета и могут быть различными.

**ТРАНСФЕРТНЫЕ** цены являются планомерными или плановыми ценами внутри корпораций, госсектора и единого народнохозяйственного комплекса [см. 62].

**ЦЕННОСТИ** не являются ценами и приходят на смену им по мере отмирания рыночных отношений между субъектами. Это имеет



место при потреблении общественных благ, за счет движения общественных фондов потребления.

Цены реального рынка товаров обычно

отличаются от современных цен будущего товара – фьючерсных (форвардных) цен.

Системные цены включают все затраты на производство и расходы на эксплуатацию изделия, например самолёта. Цена самолета включает не только его изготовление, но и цену запчастей на весь период его эксплуатации, текущие ремонтные работы и техническое обслуживание, обучение пилотов и технического персонала. Обычные цены ограничены только затратами на производство и реализацию изделий (хотя многие из них включают плату за гарантию в течение определенного периода времени).





Обычные цены определяют на основе договоров. Более сложными являются такие цены, которые определяют посредством базисных цен. В таком случае переговоры, конкурсы на бирже и т.п. определяют базисную цену, к

которой существуют наценки и скидки в зависимости от многих факторов. Базисную цену могут указывать в качестве фиксированной в прейскуранте. На её основе определяют продажную цену с учетом наценок и скидок в зависимости от обстоятельств. «Горизонтальные» цены представляют собой цены, по которым производитель продаёт товар своим непосредственным контрагентам. «Вертикальные» цены – система цен, установленная сверху донизу, т.е. от производителя до розницы, а также система скидок для всех агентов. Такие цены могут быть твёрдыми, а могут быть и лимитными – устанавливать нижний или верхний предел.

Внешнеторговые цены бывают разными: монопольными, мировыми – биржевыми (аукционными), ведущих фирм мира или ведущих стран мира, контрагентными (фактурными) и т.п.

Зависимость цены от УСЛОВИЙ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОСТАВКИ ведёт к установлению системы цен. Она установлена Международной организацией (ИНКОТЕРМС) по экономическим терминам. Наиболее полно ее можно показать на примере морской перевозки товара:

1. Заводские цены (цена франко-завод) – обязанность продавца подготовить товар к отправке на своём заводе. Она включает расходы по проверке товара, контролю качества, его измерению, взвешиванию и т.п.;

2. Цена ФАС включает заводскую цену и транспортные расходы по доставке товара до причала порта погрузки;

3. Цена FOB включает в себя дополнительно расходы по погрузке, а также некоторые другие расходы по экспорту товара;

4. Цена КАФ включает оплату транспортировки до порта покупателя;

5. Цена СИФ включает стоимость морского страхования;

6. Цена ДЕК включает расходы по выгрузке на причал, по оформлению импорта;

7. Цена ДДР включает расходы на транспортировку от места выгрузки до потребителя и таможенные пошлины.

Многообразие цен привело к многообразию терминологии и способов их упорядочения, схем. В частности, основные типы цен можно показать следующей схемой:



Цены ориентируют с помощью разных факторов.



При прямой ориентации цен на затраты рассчитывают себестоимость и затем определяют размер прибыли. При обратной калькуляции идут от цен. Потребительская ориентация ценообразования состоит в определении той цены, которую потребитель готов заплатить за товар. Соответственно определяют и разные способы ориентации на конкурентов.

### 2.10.8. Тенденции ценообразования

Процесс ценообразования в современных условиях отличается следующими особенностями:

- \* постепенное сближение национальных и мировых цен;
- \* обособление двух типов цен (высоких и низких, график «ножницы цен»), рост диспаритета цен;
- \* рост многообразия цен на один и тот же товар в разных магазинах;
- учет таких факторов, как качество товара, мода, престижность при установлении цены;
- частичный отказ от общественных фондов потребления с переходом на платное потребление некоторых товаров и услуг.

### 2.10.9. Инфляция

Инфляция – процесс обесценения денег. В XX веке она стала важным законом развития рынка. Ее обычно считают «злом», хотя она, порой, решает проблемы определенных сил общества. Сейчас она проявляет, прежде всего, геополитику современного мира – господство «горстки» сильнейших стран на мировом рынке и эксплуатацию ими народов мира. Осмысление инфляции предполагает учет всех законов экономики, рынка.

Рынок и инфляция. Современный рынок представляет систему различных типов меновых отношений. Бартерный рынок не знает «посредников» обмена и, соответственно, инфляции. Обращение товаров на рынке с помощью всеобщих эквивалентов ведет к образованию их стоимости. Стоимостные отношения зависят от многих факторов, в том числе и от природы «посредников». Еще больше значение денег как посредника рыночных отношений. Вырождение денег порождало инфляцию. Особое значение она приобрела при торговле с помощью декретных, бумажных денежных знаков и «электронных» денег. Эволюция средства обращения создает условия для возникновения инфляции.

Названные ступени развития посредников в товарном обращении, торговле воздействовали на рыночные отношения. Заметно возросло это воздействие при превращении денежных знаков в норму торговли, особенно в XX веке. Инфляция стала важнейшим фактором



развития рынка, законом современного рынка, бичом современности.

Популательная способность денег зависит от многих факторов. Неизменная популательная способность свидетельствует об отсутствии инфляции. Падение этой способности может свидетельствовать об удешевлении денег.

Рост цен может происходить в связи с изменением цен самих денег [151,с.484]. Такое было в истории, когда уменьшились издержки на производство золота. В таком случае нужно было больше золота для обеспечения того же самого товарооборота. В XX веке росли издержки на добычу золота, но медленно и поэтому особенно не заметно на рынке.

Рост цен не обязательно происходит в связи с инфляцией. Рост

цен может свидетельствовать о росте качества товаров, удорожании сырья, топлива, энергии ввиду выработки наиболее доступных природных ресурсов, изменения потребностей при появлении моды на определенные товары и превышения спроса по сравнению с предложением и т.п.



Инфляцией называют снижение покупательной способности денежных знаков или их обесценение. Обычно инфляция проявляется в росте цен, но она бывает и скрытой (подавленной), и не проявляется в росте

цен. Если растет дефицит товаров или ухудшается их качество при неизменных ценах, то это также свидетельствует об инфляции.

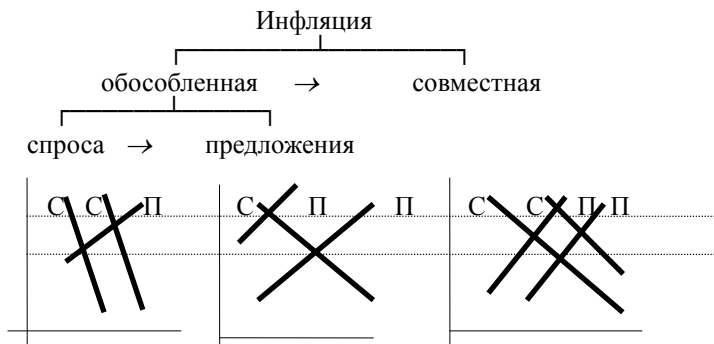
Инфляция возникла вместе со становлением денег и существовала в различных формах, как и имела разное значение.

Монетно-денежная инфляция возникла практически вместе с монетной формой денег ввиду их обращения по номиналу и расхождением последнего с реальным содержанием монет. В Древней Греции и Риме в серебряные монеты добавляли медь, превращая их тем самым в некоторой мере в знаки денег. Это, несомненно, действовало на торговлю. Стирание монет, их фальсификация, порча обрезанием и добавлением лигатуры и т.п. приводили к расхождению номинала и реального содержания монет. Отрыв реального содержания монет от их номинала стал важным средством обогащения мейнл, правителей. Рынок реагировал на это обесценением монет, снижением их покупательной способности. Имело значение и удешевление добычи благородных металлов по мере технического, производственного прогресса, которое вело к понижению покупательной способности денег и росту цен. В средневековье ограбление колоний, прежде всего захват их золота, привело к росту притока золота в Европу и падению цен. В отдельных случаях денежно-монетная инфляция порождала социальные и экономические катаклизмы, в том числе бунты, например «медный бунт» в Москве в 1662 году.

Бумажно-денежная инфляция возникла вместе с демонетаризацией золота и становлением системы декретных (бумажных и металлических) денег. При монетной форме денег «лишнее золото» у субъекта рынка является сокровищем. При декретных деньгах денежные знаки не имеют собственной цены, и их излишек в обращении ведёт к их обесценению. Появление декретных денег привело к развитию инфляции.

Превращение в норму бумажных денежных знаков стало причиной возникновения монетной регалии (сеньоража) – выгоды эмиссии денежных знаков для государства. На определенном уровне была осознана выгода дефицитности государственного бюджета.

Принудительный курс декретных денег требует определенного соответствия между величинами товарного и денежного потоков на рынке. При их диспропорции цены товаров оказываются в зависимости не только от издержек на их производство, но и реагируют на переполнение рынка денежной массой. В результате происходит понижение покупательной способности денежных знаков. Переполнение рынка денежной массой может происходить в силу многих естественных и общественных факторов. В связи с этим выделяют ряд ее форм.



*Инфляция спроса* предполагает опережающий рост доходов (избыток денежных средств у покупателей) по сравнению с объемом производимых товаров. Если совокупный спрос превышает предложение, то возникает избыточный спрос, что приводит к росту цен. В таком случае слишком много денег «охотится» за слишком малым количеством товаров, и цены растут, что ведет к росту прибылей и денежных доходов.

*Инфляция предложения* происходит при росте издержек на единицу продукции в связи с повышением заработной платы, цен на сырье, энергию. В таком случае падает предложение товаров, и начинают расти цены, номинальная зарплата при понижающихся реальных доходах, росте издержек производства и цен. В таком случае совокупный спрос сохраняется, но падает предложение товаров в силу роста издержек, что ведет к повышению цен и к новому витку инфляции. *Совместная инфляция* имеет место при одновременности инфляций спроса и предложения.

Инфляция перераспределяет национальный доход в пользу эксплуататоров. Она выступает как определенный налог на трудящихся. «... Выпуск бумажных денег является худшим видом принудительного займа ... Он ухудшает положение всего сильнее именно рабочих, беднейшей части населения ...» [68, Т.34, с.187]. «Необъятный выпуск денег поощряет спекуляцию, позволяет капиталистам наживать на ней миллионы ...» [там же].

Современная инфляция имеет существенно большее значение по сравнению с ее фактами в прошлом. Она вытекает не из законов денежного обращения, на чем настаивают монетаристы, а проявляет всю систему законов современной экономики, в том числе и рынка, прежде всего, господство финансового капитала и эксплуатацию им всех стран мира.

Современная инфляция – это следствие нарушения макроэкономического равновесия, дисбаланса спроса и предложения товаров, падения производства при росте цен, т.е. более сложное явление, чем в прежние годы. Ее основание – законы развития фиктивного капитала, вытекающие из закономерностей вменения интересов в условиях господства монополий на рынке:

*монополии → вменение → фиктивный капитал → инфляция.*

Фиктивный капитал есть результат господства монополий (их монопольной власти на рынке), позволяющий им вменять свои претензии на сверхприбыль в цену их товаров (обеспечивая их высокий уровень) и покупаемых ими товаров (обеспечивая их низкий уровень и соответственно график «ножницы цен»). Технология такого вменения требует специального (монографического) анализа. В частности, капитал → монопольная власть на рынке → высокая цена акций → уровень дивидендов → цена товаров → успех на рынке → рост фиктивного капитала. Начинают действовать законы рефлексивного развития рынка по Соросу, которые приводят на определенном этапе закономерно к «схлопыванию» лишнего фиктивного капитала, что проявляется в финансовых кризисах и инфляции [см. 124].

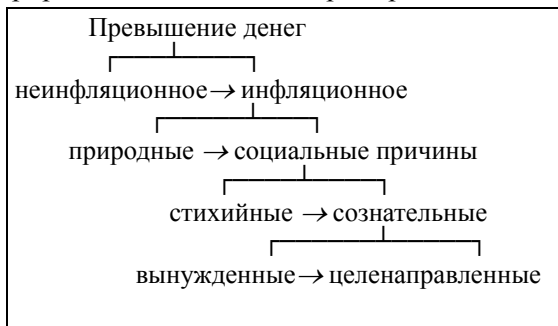
Развитие фиктивного капитала предполагает максимальное вмешательство государства в развитие рынка, его «финансовую интервенцию». В частности, Кейнс предложил ряд методов стабилизации и оздоровления рынка, в том числе дефицитное его финансирование. Этот «второй путь, предложенный Кейнсом, оказался более оригинальным и смелым. Он заключался в том, чтобы, вопреки принятым правилам ведения финансов, сводить государственный бюджет с дефицитом, что, конечно, приводит к инфляции. Теоретическое объяс-

нение этого процесса в том, что при инфляции мертвый капитал обесценивается. Конечно, это убыточно, поэтому инфляция приводит к стимулированию капиталовложений» [56, с.476].

Превращение доллара США в резервную валюту и политика дефицитного финансирования правительства США привели к обогащению США за счет всего мира. Валютный паритет доллара обеспечивается таким образом, что США наживаются на этом. По некоторым расчетам США получают от этого до 40% национального дохода ежегодно. Экспорт доллара – самый выгодный экспорт: издержки на печатание 100 -долларовой купюры составляют 30 центов.

Изменение цен измеряют с помощью индексов, т. е. относительных показателей, характеризующих соотношение цен во времени. Их рассчитывают делением текущих цен на цены выбранного в прошлом базисного года (которые принимаются за 100%). Методики расчета индексов бывают различными, а поэтому различаются и их величины.

Превышение количества денежных знаков может быть вызвано природными силами, например, стихийным бедствием, ведущим к сокращению товаров.



В таком случае нет роста денежных знаков, но сохранение прежнего их количества при падении объема товаров порождает превышение их количества над потребностью в них. Обычно

причины инфляции имеют социальное происхождение и происходят при росте денежной массы в обращении. В простом случае это вызывается незнанием законов рынка или неспособностью проводить научно обоснованную политику, и происходит чрезмерный выпуск денежных знаков. Поскольку выпуск денежных знаков не требует больших затрат труда, то у правителей появляется соблазн решить текущие проблемы с помощью выпуска денежных знаков. В результате этого денег оказывается больше, чем это необходимо для обращения, и поэтому они обесцениваются.

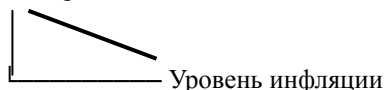
Эмиссия денег сверх потребностей рынка страны еще не является причиной инфляции. Скажем, если только в России 90-х годов используется более 200 тонн бумажных долларов, то их выпуск для

США выгоден. Если бы все эти знаки денег внезапно оказались в США, то там бы произошло превышение их над потребностью... Соответственно речь идет и о тысячах тонн бумажных долларов, находящихся за пределами США. Аналогично, если бы рубль России стал локальной международной валютой для СНГ, то Россия могла бы выпустить их больше потребности внутреннего рынка.

В настоящее время превышение выпуска денег над требующимся их количеством происходит сознательно, планомерно. Оно может быть осознанной необходимостью ввиду определенных условий. Это часто бывает в условиях войн, например, во время войны эмиссия денег была одним из источников финансирования военных расходов [см. 19, с.139].

Чрезмерная эмиссия денежных знаков может быть и орудием достижения поставленных властями целей: разорение своих врагов, перераспределение накопленных капиталов и т.п., что характерно для XX века. Закономерность инфляции не отрицает того, что в современных условиях её часто используют для решения идеологических и политических задач. Тем самым она отражает не только закономерности, но и интеллект правителей, на что неоднократно указывал Л. Эрхард: «Инфляция – не закон развития, а дело рук дураков, управляющих государством», «Инфляция не обрушивается на нас как проклятие или трагически роковые события. Она всегда вызывается легкомысленной или даже преступной политикой».

Интеллект правителей



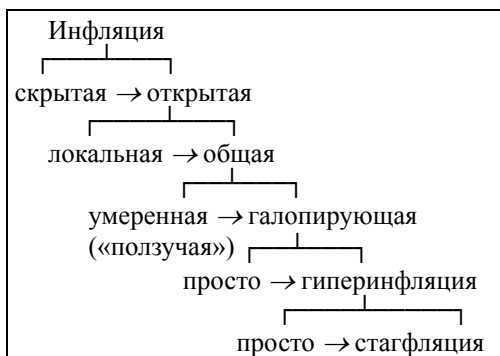
Инфляция разрушительно воздействует на экономику страны и благосостояние народа. Поэтому важно ее минимизировать, что зависит от осмысления ее коренных причин. Ее можно использовать и как конструктивный фактор прогресса общества на современном этапе. Сейчас часто признают полезность умеренной (управляемой) инфляции для стимулирования спроса и т.п.

Воздействуют на инфляцию также и политическая нестабильность, и борьба стран за рынки, и многое другое.

Монетаристская концепция искажает понимание инфляции, ограничивая ее причину только количеством денег в обращении. Многие авторитеты науки показывают ошибочность этого мнения. Прежде всего, в развитых странах не денежные, а кредитные формы финансов стали определяющими. Более того, инфляция отражает процессы в сфере производства. Примат производства делает его главным фак-



тором инфляции. Если разрушается промышленность и обостряются ее диспропорции, то никакая денежная политика не избавит рынок от инфляции. Поэтому не частные политические меры, а система экономической политики может сделать инфляцию управляемым процессом. Не обязательно полностью от нее избавляться, а необходимо держать ее на определенном управляемом уровне. В таком случае она решает проблемы страны. Умеренная инфляция может достигать 10% роста цен за год, галопирующая – 20-200%, а гиперинфляция – более 200%. Стагфляция возникла во второй половине XX века. Так называют инфляцию, которая имеет место одновременно с застоем в экономике.



Индустриально развитые страны минимизируют отрицательные последствия инфляции посредством роста планового рынка в условиях микромаркета, управления экономикой и переносом инфляции в другие страны. «Спасительная инфляция» решает многие их проблемы, в том

числе обесценивает их международный долг в виде валюты. Инфляция им выгодна.

*Инфляция → ее последствия → управление ею*

Инфляция – «болезнь» не денежного обращения, а всего рынка, и поэтому лечить надо рынок, а не только его денежный элемент. Не просто изменение цен, даже реформа цен и ценообразования, денежная и финансовая реформы, а экономическая реформа и, даже, в целом социальная реформа решают проблему инфляции.

Инфляция привела к появлению «валютных оговорок» при заключении договоров между фирмами. В таком случае выплачивают деньги с учетом роста инфляции. На этой основе возникла система *индексации доходов*, т. е. установления роста доходов в меру инфляции. Надо помнить и о том, что инфляция сама по себе не обесценивает товарные ценности, благородные металлы, основной капитал. На этой основе возникает *тезаврирование* – покупка таких товаров, которые не подвержены инфляции.

### 2.10.10. Некоторые соображения о ценах

Выскажу дополнительно некоторые соображения по данному вопросу. Они предназначены для тех, кто занят не предварительным, а промежуточным или продвинутым изучением экономики.

**Эволюция экономических категорий.** Экономические понятия эволюционируют, как и все в мире. Сохранение отживших имен вредит науке. В частности, это следует иметь в виду в отношении термина «рынок». Ранее использовали термины «товарное хозяйство», «товарное производство» в качестве родовых. Словом «рынок» называли только сферу обмена, обращения. Сейчас следует слово «рынок» использовать в качестве родового для названия данного типа экономических отношений. Система рыночных отношений охватывает всю их совокупность, в том числе товарные, стоимостные, денежные и т.п. Значение каждого из них определяется теоретически (т.е. системой) в единстве, а не обособленно.

Развитие рыночных отношений привело к возникновению денег, денежных отношений и, тем самым, к формированию торговли. Это изменило отражение труда в качестве основного фактора пропорций обмена товарами: вместо стоимости труд стал проявляться в цене. Стоимость товара превратилась в цену товара. Цена – не стоимость товара, а его превращенная форма. Однако консерватизм терминологии и т.п. привел к сохранению прежнего имени для названия новых типов рыночных отношений. В результате непрекращающаяся полемика о сути стоимости, цены. И надо знать конечную ее причину. Она состоит в том, что учение о стоимости воспринимают как подход к объяснению эксплуатации. «Трудовая теория стоимости» – исходный пункт для объяснения прибыли как неоплаченного труда работников и проявление эксплуатации. В таком случае объяснение эксплуатации – цель, а другие категории – средства.

*Эксплуатация → труд → прибыль → стоимость*

Этот подход следует признать истинным. Но следует учесть его критику оппонентами и уточнить его трактовку, в т.ч. используемые понятия. И история экономической мысли показывает такое направление.



**Причина противоборства.** Злободневной проблемой экономической науки остается понятие стоимости. Видимо, даже возрастает противостояние концепций по этой проблеме. И следует заранее признать тот факт, что причина полемики – идеология, политика. Стоимость

сама по себе не проблематична, а проблематичны выводы из нее. Для оппо-

нентов стоимость или отрицает, или скрывает эксплуатацию человека человеком в условиях рынка. Те, кому выгодна эксплуатация, нанимают легион исследователей, которые отрицают этот факт. Другим, с которых «дерут три шкуры», не остается ничего иного, как защищать право на кусок хлеба в борьбе с идеологией эксплуатации. А для этого нужно объяснить обществу то, как происходит эксплуатация свободного труда, а сейчас и любого потребителя, гражданина. И без истинного объяснения стоимости этого не достигнуть.

Не представляет трудности объяснить неэкономическую эксплуатацию – рабовладение, феодализм. И ее не надо замалчивать, поскольку она широко распространена в современном обществе. Трудней объяснить экономическую эксплуатацию. Она возникла как функциональная эксплуатация наемных работников. В XX веке главной стала финансовая эксплуатация. Ей подвержены, прежде всего, покупатели, т.е. те, кто вступает в торговые отношения с другими, – ценовая эксплуатация. В конце XX века зловещие формы приобретает налоговая эксплуатация всех граждан.

Сегодня эксплуатируют не только тех, кто живет продажей рабочей силы, но и тех, кто вступает в рыночные отношения. Если человек занят натуральным хозяйством, то его понуждают платить налоги, которые оказываются средством «обслуживания государственного долга».

И вся полемика о стоимости идет только по этой причине – желание одних отвергнуть эксплуатацию производителей, а других – доказать ее. Но не сводится к этому объяснение экономической эксплуатации. Надо объяснить и наиболее распространенную на сегодня главную ее форму – эксплуатацию потребителей через диспаритет цен и эксплуатацию граждан путем повышения налогов. А это требует иного объяснения рынка, включения иных терминов. Поэтому догматизм не приемлем по данному вопросу.

**Структура современного рынка** представлена всеми ранее существовавшими типами рыночных отношений. Их можно идеализировано указать так: мена → натуральный обмен → обращение → торговля → коммерция → маркетинг (планомерная реализация) → сбыт (плановый рынок). Соответственно различны и формы проявлений этих типов рынка. Эти формы проявления можно назвать так: пропорция → равенство → эквивалентность → стоимость → цена → ценность. На основе такого подхода стоимость есть частная, конкретная форма рыночных отношений.

Стоимость – определенный, конкретный тип рыночных отношений, когда посредником служат предшественники денег. Это – более развитые формы рыночных отношений по сравнению с обменом. С древности они сохраняются как пережиток в чистом виде. В таком случае стоимость определялась затратами труда и, видимо, даже ОНЗТ. И здесь нет ничего мистического, трансцендентного. В таком случае имеет прямое значение вопрос «сколько стоит товар». Пережитки этих отношений сохраняются

по настоящее время, например, при оплате труда аграрных поденщиков [см. 21].

**Катализатором дискуссии** о стоимости является деятельность центра общественных наук (ЦОН) экономического факультета МГУ, руководимого Ю.М. Осиповым. Пытаясь отстоять стоимость, он пришел к концепции трансцендентной ее сути. И тем самым «вызвал огонь на свою концепцию». С поддержкой или отрицанием этой идеи выступили многие исследователи. При этом они использовали и аргументы, высказанные западными исследователями по данному вопросу. Особенно пагубны приведенные соображения об якобы ненаучности эссенциализма (сущностного подхода) [см. 164, с. 293-302 и 312-315].

В таком случае имеет место феноменалистский подход, как признающий существование только чувственно воспринимаемого и отказывающийся от признания возможности иной истинности явления. Скажем, чувства признают «верчение» солнца вокруг земли и этого достаточно и незачем искать иных истин в данном факте... Истина же, тем не менее, иная.

Ставшее традиционным определение цены как «денежной оценки стоимости товара» приводит к отрицанию конкретности стоимости. При денежной оценке стоимости товара, превращающейся в цену товара, стоимость оказывается феноменом, который можно мыслить, но которого в реальности нет. В таком случае трактовка понятия стоимости порождает феноменалистский подход, отрицающий правомерность существования «внутренней» сути – «эссенции» данного типа рыночных отношений.

В концепции Ю.М. Осипова не все ясно, но трансцендентный характер стоимости придуман не им, а имеется в определенной мере у Маркса. Поскольку же «марксисты», в целом, не поняли идей Маркса, то ничего в этом удивительного нет. И еще надо обсуждать то, что Маркс писал и почему. В связи с этим возникает необходимость специальных исследований истории мысли о трансцендентном соотношении понятий «стоимость» и «цена».

Тысячелетия использования понятия стоимости привели к его некритическому восприятию в качестве штампа и даже тогда, когда для этого нет оснований. Появление цен привело к ошибочному использованию выражения «Сколько стоит?» применительно к цене товара вместо вопроса «какова цена?». В связи с этим слова «стоимость» и «цена» обычно считаются синонимами. И термин «стоимость» часто используется для объяснения цены. В то же время при анализе цены стали использовать и иные выражения. В результате возникло понимание множества цен у одного и того же товара.

Множественность цен не является просто ноуменальным явлением, а представляет ступени формирования современной системы цен, в которой сохраняются исходные ее формы в качестве пережитков. Но эти же формы цен одновременно можно считать ноуменальными явлениями, показывающими содержание наиболее развитых форм цен, путь их формирования.

**Основания понимания цен.** Синтез разных идей для понимания современного ценообразования:

- учения о труде вообще;
- учения Маркса об абстрактном труде;
- учения Маркса о подчинении труда капиталу;
- следствия монопольной власти на рынке.

Что такое труд? В теме «Занятость» дана версия решения этой проблемы. Здесь акцентируем только вывод: труд есть система материальных отношений по поводу работы. И вся задача ФТЭ отобразить труд как систему материальных отношений, объективно развивающуюся по собственным законам. В конечном счете, речь идет о том, чтобы показать законы развития этой объективной системы материальных отношений, лежащих в основе развития общества.

«Абстрактный труд». Эта категория введена Марксом для объяснения ценообразования. Маркс различал два аспекта труда или двойственную природу труда. Прежде всего, каждый труд является определенной профессией, ориентированной на производство определенных благ. Такой труд – основа общества, он возник задолго до появления меновых отношений и составляет основу последних. Развитие меновых отношений привело к становлению особых законов распределения труда и его продуктов. Общество пытается осознать их.

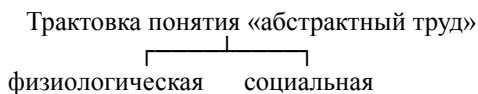
С древности существует положение о том, что труд определяет цену товаров или цена проявляет труд. Истинность этой идеи общепризнанна для исследователей, хотя не приемлема для апологетов. Относительность этой истины требовала уточнений трактовки труда. Наука давно осознала – не любой труд создает цену товаров и т.п. Поэтому Маркс и сформулировал понятие «абстрактного труда». Такой труд – субстанция цены, главный ее фактор. Цены товаров проявляют абстрактный труд. Но и эта истина относительна. Апологеты ее не восприняли в виду ее следствий – признание эксплуатации работников наемного труда. А ее адепты не сумели адекватно ее объяснить. Ее трактовка сводится к физиологической характеристике труда, хотя обычно говорили о ее недопустимости. Если абстрактный труд – физиологический феномен, то он должен быть постоянным для товара и, в таком случае, цены должны быть неизменны. Практика же ценообразования показывает изменимость цены одного и того же товара в зависимости от многих факторов.

У Маркса понятие абстрактный труд не полностью определенное (что естественно при разработке исследователем). В то же время общий подход к экономике однозначно свидетельствует о том, что абстрактным трудом обозначено социальное явление. Для Маркса – цена есть овеществленный (объективированный) труд, проявляющий отношения между людьми по поводу ресурсов. Овеществление материальных отношений людей развивается по многим законам и зависит от многих факторов. В связи с этим динамичны и цены, проявляющие один и тот же абстрактный труд. И функция

ФТЭ – раскрыть объективные законы овеществления материальных отношений людей при ценообразовании.

Законы развития ценообразования предполагают более конкретное объяснение того, как происходит овеществление отношений людей, превращение затраченного на производство товара труда в цену. Пока нет удовлетворительного объяснения этого процесса.

Понятие «абстрактный труд» имеет право на существование. Это – затраты труда с точки зрения интеллекта, менталитета, рабочего времени, физических усилий, опасности и т.п. В то же время, с точки зрения господствующей физиологической его трактовки, непонятны колебания цен одной и той же величины овеществленного абстрактного труда, проявляющиеся в динамике цен товара.



Следует иначе трактовать это понятие. По Марксу абстрактный труд – не просто физиологические и психологические характеристики труда, а способ их общественной оценки при вменении интересов – осуществлении справедливых притязаний всех причастных к товару субъектов на долю дохода в цене товара с помощью конкуренции.

*Интересы → вменение → конкуренция → цена → доход*  
Суть подхода Маркса может быть выражена последовательностью:  
*отношения → рабочее время → труд → стоимость → цена.*

Цена есть форма труда, а труд проявляет затраченное рабочее время на товар [см. 79, Т.46, Ч.П, с.112], которое служит непосредственным измерителем отношений между людьми, овеществленных в товаре. Для осмысления такой природы цены следует проанализировать ее образование.

**Имущество и ценность.** Блага – средства удовлетворения потребностей людей. Эта их способность называется полезностью или имеет полезностное значение. Каждое благо обладает обычно многими полезностями. И поэтому для разных людей блага могут иметь разное значение. В простейшем случае это их значение существует у свободных благ. Например, в умеренном климате весной люди ждут солнечной погоды и загорают. Они могут использовать тепло солнца для сушки белья, сухофруктов и т.п. Значение ограниченных благ не сводится только к их физиологической полезности. С физиологической точки зрения грибы обладают одинаковой полезностью (полезностное значение) вне зависимости от того, являются ли они дарами природы, добычей преступника, данью или товаром. Значимость экономических благ определяется не столько их полезностным значением, сколько затратами труда на их присвоение. Экономическое значение

грибов определяется не их биологическим значением как продовольствия, а теми затратами труда, которые необходимы для того, чтобы их присвоить.

*Блага → полезность → значение → значимость → ценность*

Нет смысла отбирать у человека блага, когда вокруг их много. Если блага обильны, но расположены далеко (например, грибы в лесу), то требуется труд на то, чтобы доставить их сюда. И для того, чтобы избежать затраты этого труда, возникает искушение воспользоваться насилием, мошенничеством и т.п. для того, чтобы воспользоваться продуктом чужого труда. Экономическая значимость благ растет по мере роста затрат труда на их присвоение. Эту истину люди осознали в доисторическое время отношением к таким благам как к своему имуществу. Имущественные отношения свидетельствуют об осознании особой значимости экономических благ (в противоположность свободным) и ее зависимости от труда по их присвоению:

*благо → имущество → богатство.*

Одно и то же благо может быть просто благом (грибы в лесу) и имуществом (дома в городе). При этом значение биологической полезности грибов не изменяется, а растет их экономическая значимость как имущества в меру роста затрат труда. В связи с этим один и тот же гриб имеет разную экономическую значимость в деревне посреди тайги (где они обильны за околотком) и в столице, где за ними надо ехать час на электричке и два часа еще идти пеши. Величина этой их значимости прямо пропорциональна затратам труда (издержкам) на их присвоение. И тот кто затратил труд на них, тот легитимно присвоил их, считает их своим имуществом. Он волен пользоваться и распоряжаться им.

В современном общественном сознании экономическая значимость имущества обозначается словом «ценность». Это слово – омоним. Им обозначают главную этическую и экономическую категорию. Для теоретического объяснения меновых пропорций используем его экономическое значение. В связи с этим следует осознать его неадекватность системной трактовки меновых пропорций. Оно не подходит для этого в виду его производности от слова «цена». Поэтому нельзя использовать слово «ценность» для обозначения этой важности затрат труда, когда еще не было мены вообще, а поэтому не было и цены. В связи с этим и следует обозначать словом «экономическая значимость» (или, к примеру, «имущественность») благо для обозначения этого их значения в период доменного хозяйства. Одновременно значимость является родовым для слова «ценность» при обозначении им производной от цены меновой пропорции в современных условиях. Обычный же смысл слова «ценность» есть экономическая значимость имущества или затрат труда на присвоение блага в условиях, когда существуют меновые отношения.

В целом, имеет место то, о чем писал Ф. Энгельс, в изложении Б. Гильдебранда: «Политико-экономы различают в своей теории двоякую ценность: абстрактную или реальную и меновую. Первая есть ценность предмета сама по себе, без отношения к мене и соперничеству; вторая есть ценность предмета в торговле» [31, с. 134]. Имущество и представляет собой такую ценность «без отношения к мене», и ее причина – затраченный труд на присвоение блага.

Имущественность блага является внутренней его значимостью, безразлично как оно будет использовано – лично или подарено или продано. Говоря иначе, в условиях менового хозяйства – имущество имеет ценность безотносительно к факту его меновой ценности. Последняя может быть различной у одной и той же ценности в зависимости от обстоятельств – способности владельца продавать, конъюнктуре, возможности выждать время и т.п. Именно внутренняя ценность блага является причиной установления разных форм материальных отношений по его поводу: хищение, разбой, милостыня, мена...

Современный экономический строй общества показывает многообразие форм материальных отношений людей по поводу одних и тех благ в виду того, что они имеют внутреннюю ценность, являются затратами труда на их присвоение. Величина же меновых пропорций этого блага зависит не только от их внутренней ценности, но и от иных обстоятельств. И чем развитее общество, тем большее значение имеют привходящие факторы ценообразования – система объективных законов ценообразования как результат исторического развития общества. В целом, главные конституирующие его свойства могут быть поняты с помощью главных ступеней экономической значимости благ в условиях менового хозяйства: меновые пропорции → равенство → эквивалентность → стоимость → цена → ценность.

Рабочая сила была фактором присвоения благ в присваивающем природопользовании и затем их создателем в производящей экономике. Потом она стала источником имущества, т.е. накопленных благ – благосостояния. При возникновении рынка все это приняло форму рыночных категорий: рабочая сила признана демиургом (создателем) эквивалентности, стоимости и цены товара, богатства, капитала. Это не отрицает того факта, что имеет значение и природа как «мать» богатства.

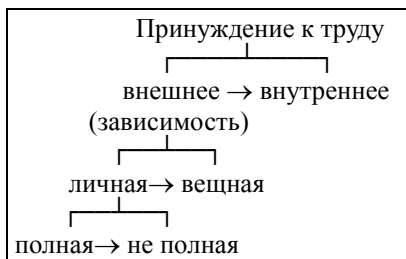
**Деформация меновых пропорций** по сравнению с ценностью (действительными затратами труда) товаров возникает закономерно. Маркс называл словом «стоимость» то, что можно назвать словом «ценность» (имущественность и т.п.). Это его учение служит для того, чтобы показать эксплуататорскую несправедливость объективно сложившегося общественного, объективного порядка вменения интересов субъектов в пропорции мены в условиях имущественного неравенства людей, различия функций работодателей и работников (капиталистов и наемного труда). Подчинение труда капиталу ведет к расхождению меновых оценок пропорций мены товаров и действительных затрат труда на их производство.



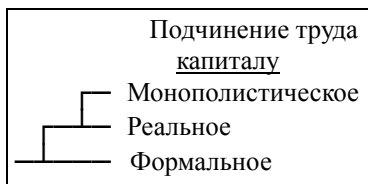
В условиях свободного рынка (при всеобщности простого товарного производства) отклонение цен товаров от стоимости (затрат труда) было случайным и временным явлением. Их расхождение возникло, как и осознанно давно. По крайней мере, Фома Аквинский уже знал об этом, обособляя два типа цены одного и того же товара. Это обычно называлось неэквивалентным обменом. Неэквивалентный обмен свидетельствует о расхождении между рыночными ценами товара и справедливыми ценами на него, соответствующими действительным затратам труда как совокупности справедливых притязаний производителей на получение доли цены товара. Иначе, в таком случае имеет место факт рыночного равенства неравных затрат труда. Это отклонение пропорций мены от справедливых пропорций росло, особенно в связи с монополизацией экономики. В XX веке оно стало закономерной нормой, стабильным явлением. Их расхождение вызвано монопольной властью фирм и прямо пропорционально ее величине. И чем оно более, тем больше финансовая эксплуатация покупателей.

**Цена и эксплуатация.** В условиях свободного рынка (при простом товарном производстве или ПТП) производители получают в идеале полный, не урезанный трудовой доход. Им является или вся цена (скажем грибов, собранных в лесу и проданных на базаре) или часть цены, за вычетом материальных затрат – оплату труда других производителей, так или иначе причастных к грибам (например, транспортникам электрички за услугу по перевозке грибника к месту сбора и обратно). В любом ином ПТП в цену входят в большей или меньшей мере затраты других производителей, поставляющих сырье, средства труда и т.п. За их вычетом оставшаяся часть цены труда представляет полный доход производителя товара.

Капиталистическое перерождение ПТП породило иной способ распределения продуктов труда. Работник стал наемным и продает свою рабочую силу по законам рынка труда. Он не является собственником продукта своего труда, получая только часть цены, произведенного им товара. Остальную часть присваивает собственник средств производства, нанявший его.



**Подчинение труда капиталу.** Эта проблема намечена Марксом в подготовительных материалах. Его последователи порой пересказывали эти его идеи, но не пошли далее. А ведь именно этот подход обещает многое. Следует различать формы принуждения к труду [см. 79, Т.46, Ч.2, с. 111].



Свободный труд «представляет собой дьявольски серьезное дело, интенсивнейшее напряжение» [там же]. А поэтому и нужно, по Марксу, внутреннее принуждение к нему. Он показывает и условия его становления. Антагонистический труд базируется на внешнем прину-

ждении. Рабовладение базируется на полной, а феодализм – на неполной личной зависимости. Подчинение труда капиталу является той ступенью развития экономики, когда господствует вещная зависимость между людьми. В свою очередь, подчинение труда капиталу динамично и многообразно. Следует системно (т.е. теоретически) показать этот аспект взаимоотношений труда и капитала. Для этого надо выделить три (а не две как у Маркса) его формы: формальное, реальное, монополистическое. И если содержание первых двух дал Маркс, то содержание монополистического подчинения труда капиталу надо сформировать самим. И все необходимое для этого имеется в произведениях не только Маркса, но и западных экономистов.

Монопольная власть на рынке ведет к возникновению диспаритета цен или образованию двух тарифных систем, что проявляется в графике «ножницы цен». В этих условиях монополии эксплуатируют не только занятых у них наемных работников, но и покупателей (потребителей) их товаров. Они получают монопольную прибыль, которая состоит из двух частей – нормальная (нулевая) прибыль как результат эксплуатации их наемных работников и сверхприбыль, которую они присваивают в виду неэквивалентного обмена. Последняя создана в других отраслях, но присвоена монополистами. Все это ясно из анализа ренты на сельхозпродукцию по Марксу, хотя может быть показано аналогично и применительно к товарам других отраслей.

Объективация субъективного. Объективными являются не только природные процессы, но и то, что происходит в обществе при определенных условиях. Объективными являются и некоторые субъективные действия. Скажем, питание – субъективное явление, но оно объективно для жизни вообще, а не только для людей. С учетом такого подхода следует проанализировать вменение и ее высшую форму – ценообразование.

*Потребности → интересы → притязания*

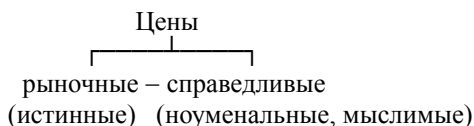
Притязания человека субъективны. Но они осуществляются главным образом в той мере, в какой они соответствуют объективным законам общественного развития. Притязания доцентов на цену их труда – субъективное явление. Тот из них, кто жил в России в середине 1990-х, получал, по крайней мере, в 100 раз меньше по сравнению с тем, кто жил в США, т.е. примерно 30 и 3000 долларов в месяц. Конечно, и среди уровня оплаты доцен-

тов России имеются колебания в 10 раз (скажем, в государственном или частном университете). Но имеются аналогичные колебания и в США. Работник российского государственного университета может «разбиться» и, тем не менее, не увеличит величину своей зарплаты, поскольку она установлена властью в форме тарифа.

Не исключая анализа притязаний субъектов, следует изучать законы общественного воспроизводства, которые детерминируют осуществление их притязаний и заработок. В XXI веке надо знать, прежде всего, монопольную власть и ее основания: наука → технология → индустрия. А следовательно надо познать структуру экономического строя общества и законы ее развития, которые и породили современный экономический порядок. Все это в целом показывает ФТЭ.

Прудон ввел понятие «конституированная цена». Маркс раскритиковал это его понятие. Потерпела фиаско попытка Прудона внедрить в практику это понятие. Не имея возможности знать главный труд Прудона (его не перевели на русский и даже нет французского его экземпляра в Российской государственной библиотеке), я не могу обсуждать содержание этой его идеи. Тем не менее, само это имя или словосочетание может быть использовано для обозначения современной практики ценообразования. Современные цены или точнее ценности и представляются такими – конституированными – притязаниями тех, кто устанавливает цены – имеет возможность сделать то, что хочет (перефразировка Данте: «Того хотят – там, где исполнит властны то, что хотят» (третья песнь). Монополии властны устанавливать цены на свои товары и понижать цены на остальные товары. Вот их и можно называть «конституированные» цены.

**Двойственность оценки товара.** В условиях свободной конкуренции (при господстве ПТП) производитель становится продавцом своего товара и получает за него рыночную цену, которая принадлежит ему и в целом является справедливой ценой его труда и, тем самым, его рабочей силы. В то же время действие закона спроса и предложения в условиях свободного рынка может привести к отклонению рыночной цены от справедливой цены и в связи с этим возникает пара категорий для названия цены на один и тот же товар: рыночная (реальная) цена и справедливая (естественная, истинная, внутренняя, абстрактная, ноуменальная и т.п.) цена.



Ноуменальных (внутренних, справедливых, мыслимых, трансцендентных и т.п.) цен нет в реальности, а это просто субъективное представление о тех ценах, которые должны бы быть на данный товар для справедливого удовлетворения интересов всех причастных к товару лиц. Эти но-

уменьшающиеся цены отражают представления о справедливом распределении продукта труда. Их стали называть также стоимостью, как нечто «внутреннее» для цены.

При воспроизводственной концепции цены легко посчитать размер справедливой цены на товар. Для этого надо вменить в цену товара справедливые притязания всех причастных к товару лиц на определенный момент времени. Взяв справедливый уровень их дохода с учетом доли их участия в товаре (не обязательно в производстве, но и в его реализации), следует сделать его ценообразующим фактором и подсчитать уровень справедливой цены на данный товар. Такие цены сегодня можно считать. Сопоставление такой цены с рыночной ценой покажет эксплуатацию.

Аристотель анализировал понятие справедливой цены, как называл и факты назначения несправедливых цен. Вероятно, последующие полторы тысячи лет эта идея, так или иначе, жила. Сейчас нет фактов об этом в широко распространенных учебниках экономической мысли. Обычно отмечают факт такого анализа цен Фомой Аквинским, который назвал такие цены естественными. В. Петти различал рыночные и естественные цены. Аналогично различал их и А. Смит, и другие экономисты того времени. Их последователем стал и Ф. Энгельс в первой своей экономической статье, называя ее абстрактной или реальной. Затем этот подход развил Маркс, положив его в основу его версии ФТЭ.

Классики политэкономии вместо слов «естественная цена» использовали слово «стоимость». Маркс перенял этот подход предшественников. Это представление о стоимости товара он назвал внутренней субстанцией цен. А. Маршалл называл эти цены «нормальными». В современной неоклассике эти цены обычно называют равновесными ценами. При этом имеют в виду, что такие цены являются центром тяжести рынка свободной конкуренции, но рыночные цены чаще всего устанавливаются или как цены продавца, или как цены покупателя, т.е. отклоняются от равновесных цен под воздействием конкуренции, закона спроса и предложения.

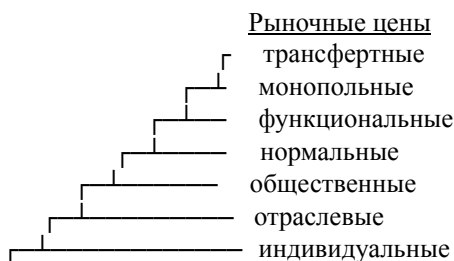
Эксплуатация производителей первоначально базировалась на «внеэкономических» отношениях – насилии. Такая эксплуатация сохраняется по настоящее время, и ей нужно придать должное значение. Почему имеет место рабовладение, крепостничество? Потому, что рабочая сила рабов и крестьян способна создавать благ больше, чем требуется на их содержание. В результате и возникает нетрудовой доход – прибавочный труд, продукт. Его причиной оказывается или простое насилие завоевателя, или захват им земель для последующей их сдачи в аренду как данного рода феодальной эксплуатации. Глупо отрицать такую форму эксплуатации непосредственных производителей. Но с ее помощью легко выяснить суть самой эксплуатации – на основе каких-то факторов забирают часть продукта труда, созданную работником. Добыча, рента и т.п. – название этих нетрудовых доходов как проявление эксплуатации.

Возникновение свободного труда изменило факторы, с помощью которых собственник капитала присваивает часть продукта труда наемных работников. В таком случае юридическая свобода не отрицает вещной зависимости. И это имеет место уже в форме феодальной ренты, ставшей нормой в западной Европе почти тысячу лет назад. Эти ее формы сохраняются по настоящее время, но главной уже давно стала эксплуатация свободного труда наемных работников. И этот факт весьма важен для понимания ценообразования.

Наемный работник продает свою рабочую силу по цене, которая меньше цены продукта его труда. Имеет место «урезанный характер продукта труда непосредственного производителя». Проиллюстрируем это на таком идеализированном факте. Грибник собрал за день 10 кг грибов. Следующий день грибник продает эти грибы за 500 рублей. Дневной доход – 250 рублей. Если бы он был наемным грибником, то ему была бы положена дневная плата доцента 50 рублей (1000 рублей за месяц, поделенная на 20 рабочих дней). В результате заработок наемного грибника составляет 20% от полной цены продукта его труда.

Разница между ценой продукта труда наемного работника и ценой его рабочей силы является прибылью предпринимателя, нанявшего работника. Прибыль и есть проявление неоплаченного труда наемного работника. Для научного отражения этого факта Маркс назвал стоимостью товара естественные цены. И разработал систему форм стоимости товара как внутренней сущности цены товара. Он отказался от парной категории – двух названий цены и ввел множество (много ступеней) цен (стоимостей) в зависимости от ценообразующих факторов. Система его понятий стоимости может быть просто переименована в соответствующую систему ноуменальных цен для сохранения преемственности ее трактовки с предшественниками. И такая подмена не меняет сути его учения, но делает его более выдержанным, стройным и практичным. В таком случае возможно четко выявить ценообразующий фактор каждого скачка ценовых отношений. В целом, позицию Маркса по данному вопросу можно представить следующим образом, дополнив ее последним типом цен и дав некоторые новые обозначения вместо его терминов.

Выделим, по крайней мере, следующие ступени рыночных цен (т.е. реальных цен, существующих на рынке) по Марксу. Они – исторические цены, сохраняющиеся сегодня как пережитки. Но, главное, они – ноуменальные явления для объяснения сути наиболее сложных форм цен при их объяснении на основе восхождения от абстрактного к конкретному.



Индивидуальные цены являются фактом. Маркс так назвал индивидуальные затраты труда на производство товара. Можно утверждать, что когда-то именно такие затраты труда были главным фактором ценообразования. И сегодня важно это понятие для названия цен отдельных товаропроизводителей. На предприятиях всего мира считают фактические затраты времени на производство единицы товара. Особенно интересна на этот счет практика США. Этот уровень цен можно считать справедливым с точки зрения интересов тех, кто производит эти товары.

Отраслевые цены товара есть средняя индивидуальных цен одного и того же товара у разных производителей с учетом доли каждого его производителя на рынке. Если на рынке имеется четыре производителя товаров с разными индивидуальными ценами (затратами труда на единицу товара), то это не значит, что они будут продаваться по разным ценам. На рынке свободной конкуренции имеется один уровень цен на один и тот же тип товаров. Он образуется на основе внутриотраслевой конкуренции (см. схему).

А. 10 часов - 5%;
Б. 15 часов - 10%;
В. 20 часов - 70%;
Г. 25 часов - 15%.

Внутриотраслевая конкуренция производителей товаров ведет к образованию единой отраслевой цены. В промышленности такие цены отражают наиболее распространенные условия производства товара (при которых производится основная доля товара рынка). При данных условиях отраслевая будет равна 20 часам в виду того, что 70% товаров производится с такими издержками. В сельском хозяйстве отраслевая цена установится по худшим условиям производства товара. При этом не обязательно таковыми станут самые низкие цены, а только такие, на которые существует спрос на рынке. При данных условиях это условно будет величина 15 часов (а не 10 часов). Это более развитая практика ценообразования. Она появляется в развитом рынке и «отсеивает» тех, кто плохо работает, ленив и т.п. Последние недополучают ожидаемого ими дохода и, в конечном счете, разоряются или влачат нищенское существование.

Общественные цены являются результатом *межотраслевой* конкуренции и учитывают органическое строение капитала. В результате происходит образование «цены производства» (сумма издержек и средней прибыли). В таком случае ценообразующим фактором является размер капитала, органическое его строение и принцип распределения прибыли – «равная прибыль на равный капитал» вне зависимости от его органического строения. Этот анализ Маркса исходит из вменения интересов собственников крупного капитала в цены их товаров, что ведет к углублению расхождений между уровнями справедливой цены и рыночной ценой.

«Нормальная цена». Введем это условное название вместо названия «рыночная цена» (по Марксу). Она учитывает не только выше названные факторы, но и монополию частной собственности на землю. В результате этого нормальная цена на сельхозпродукцию оказывается больше общественной цены на нее. Собственники земли получают абсолютную ренту за предоставление земли в пользование общества. В результате этого изменяются цены на все товары, а не только на аграрные. Завышение одних является средством занижения других.

«Функциональные цены» (условно) – это цены, которые учитывают интересы других факторов рынка, например коммерсантов, кредиторов, которые «вменяют» свои интересы в цены.

Монопольные цены. На ценообразование начинает действовать и новый фактор – монопольная власть на отдельные ресурсы. Прежде всего начинает действовать монополия на особые участки земли, и возникает монопольная рента. В таком случае монопольная цена оказывается выше «нормальной цены» (рыночной, по Марксу). Иначе, рыночные цены начинают учитывать и этот фактор и они оказываются деформированными по сравнению с теми ценами, которые могли бы быть без этого.

Монопольные цены породили диспаритет цен. Особое значение он приобрел в условия империализма, став нормой и существенно воздействуя на всех членов рынка. Он проявляется в графике цен, который называют «ножницами цен». В таком случае существует два типа цен на товары (как говорят два типа тарифов или диспаритет цен). Одни товары продают дороже, а другие дешевле по сравнению со справедливыми затратами труда на них. В результате возникает эксплуатация не только наемных производителей, но и покупателей (потребителей) товаров монополий.

«Трансфертные» («административные») цены являются следующим шагом в развитии ценообразования и его зависимости от господствующих сил в обществе. При капитализме они решают одни, а при социализме другие проблемы. Этот процесс развития ценообразования приводит к возник-

новению ценностей, как превращенных форм цен. Цена – объективное явление, а ценность – субъективное.

*Полезность → цена → ценность*

Ценность товара проявляет не волю любого субъекта, а волю тех, кто обладает монопольной властью (силой) на рынке. Последняя не произвольна, а отражает накопленный за всю историю опыт господства на рынке, который растет по мере роста размеров капитала. Основанием же господства крупнейшего капитала является единство могущества:

*науки → технологии → индустрии.*



## 2.11. ДОХОДЫ



В микроэкономике показана выручка и прибыль как доходы предприятий (юридических лиц), зарплата и другие формы оплаты труда – доходы работников (физических лиц), в макроэкономике – доходы госбюджета и национальный доход страны, и доход власти (как элемент бюджета). Здесь рассматриваем доходы в целом, синтетически.

### 2.11.1. Сущность доходов

Современный образ жизни основывается на различных источниках удовлетворения потребностей. Главные из них:

*свободные блага → дары природы (продукт труда) → добыча → доход → прибыль и ее формы → общественные блага.*

СВОБОДНЫЕ БЛАГА не требуют присвоения, превращения их в доходы в качестве условия их использования, потребления. Их следует учитывать при оценке благосостояния субъектов.

ДАРЫ ПРИРОДЫ приобретают в результате присвоения предметов природы на основе труда – собирательства, охоты, рыболовства. Они были единственным источником средств существования до появления общества, на начальных этапах его развития. Они сохраняют свое значение по настоящее время, особенно у некоторых народов. При определенных условиях их считают доходами.

ДОБЫЧА – результат насильственного, противозаконного, криминального присвоения (отчуждения) принадлежащих другим ценностей. Набеги за добычей потеряли свою значимость, но не исчезли. Они сохраняются в качестве криминальной экономики.

ДОХОД – главный источник благ в современном обществе. В узком смысле слова, доход – это результат коммерческой деятельности, выраженный в деньгах, или любой результат рыночной деятельности. В широком смысле слова, доход получают легитимно посредством обычаев, прав, закона. Доход – блага, присвоенные на основе установленного порядка. Доходом считают различные поступления средств – или на основе имущественных прав в условиях натуральной экономики или только на основе рыночных отношений. Существует много форм доходов. Прежде всего, различают натуральные и денежные (рыночные) доходы.

**ПРИБЫЛЬ** – доход, получаемый на основе имущества, капитала. Прибыль, или нетрудовой доход, существует в разных формах.

Натуральные доходы возникают на основе собственного труда в домашнем хозяйстве (дачи, огороды, сады). Рыночные доходы являются главными. Ими могут назвать и выручку (приход) и ее превышение над расходами, и собственно прибыль. Пострыночные доходы существуют в форме общественных благ (освещение улиц, трансфертные платежи, общественные фонды потребления и т.п.). Доходы – главный источник поступлений в настоящее время. В условиях рынка возникают функциональные формы дохода.

### 2.11.2. Основания присвоения доходов

Систематика доходов предполагает их трактовку с точки зрения оснований их получения, т.е. системы отношений, которые обеспечивают их поступление:

*потребление → борьба за средства существования → распределение → отчуждение → вменение → ценообразование → рационирование.*

**Потребление свободных благ и даров природы животными и людьми** на начальных стадиях общественной жизни происходило без распределения. У животных нет распределения, хотя, несомненно, существуют определенные инстинкты доминирования, очередность при потреблении ими добычи. Аналогичной была начальная стадия жизни людей. И сейчас люди потребляют свободные блага, дары природы, продукты натурального хозяйства вне их присвоения, превращения в доходы. Борьба за средства существования возникает у животных и является основой жизни людей. Она бывает индивидуальной, групповой, классовой. И все эти виды борьбы имеют значение. На их основе происходит формирование определенных социальных порядков распределения благ.

**Распределение** возникает на определенном этапе жизни людей в пределах первой сотни тысяч лет до новой эры. Возникшее хозяйствование породило необходимость распорядительства, в т.ч. распределения. Возникновение распределения между домохозяйствами представляло наступление экономического образа жизни. Распределение происходило по обычаям, традициям, праву. И такой порядок сохраняется по настоящее время в натуральном секторе экономики.

**Отчуждение** – определенная форма распределения, когда на основе силы или собственности одни субъекты эгоистично присваивают продукты чужого труда.

**Вменение.** Возникновение мены и, тем более, рынка привело к становлению нового порядка распределения. Для обозначения специфически рыночного распределения используют термин «вменение». Потребность теоретического объяснения рынка требует возведения этого слова в ранг экономической категории (категоризации). Его содержание можно объяснить с помощью следующих понятий:

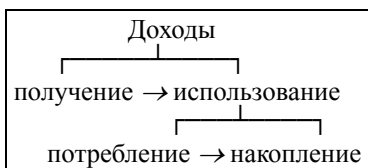
*интересы → притязания → мена → пропорции → доходы.*

Вменение – распределение посредством меновых отношений. Оно представляет осмысление интересов субъектов и возникновение у него претензий (притязаний) в меновых отношениях, которые проявляются в пропорциях мены каждого участника рыночных сделок и в полученном им эквиваленте своего товара или определенном доходе. На этой основе возникает понятие альтернативной стоимости (ценности, издержек). Запрос субъекта рынка может быть любым, но осуществится сделка с какой-то пропорциональностью обмениваемых товаров, разной выгодностью. И главная проблема состоит в том, чтобы определить законы вменения интересов людей в получаемую ими выгоду от сделки. Для этого надо разобраться во всем многообразии доходов в условиях рынка и выявить основания их возникновения.

**Ценообразование** - главная современная форма распределения ценностей по законам торговли.

**Рационирование** – высшая форма распределения. Оно возникло в древности в форме благотворительности, содержания инвалидов, престарелых и т.п. Оно представляет трансформацию распределения и возникновение на этой основе нового явления. В таком случае происходит образование некоторых специфических доходов, например, пособий инвалидам (трансферты), непосредственные формы потребления (общественные фонды потребления в узком смысле слова) и потребление общественных благ. Рационирование есть результат юридического установления порядка, определяемого властью. Бесплатное или льготное пользование пенсионерами определенным транспортом, посещение музеев и т.п. не предполагают опережающего получения права на это в форме финансовых ресурсов (доходов). Получаемая пенсия, пособие и т.п. – доход, зависимый от политики рационирования. Рационирование существует во всех государствах. Его значимость различна.

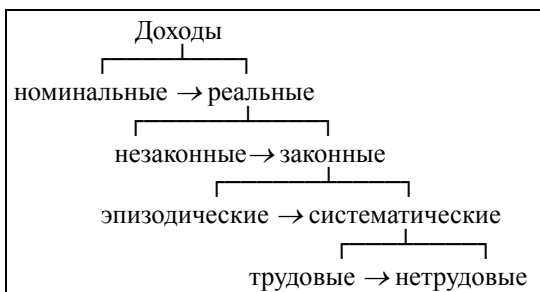
### 2.11.3. Движение рыночных доходов



Формирование и движение основных доходов может быть осмыслено, в целом, с помощью схемы.

**ПОЛУЧЕНИЕ ДОХОДОВ.** Современная экономика обеспечивает многообразие доходов. Доходы получают все субъекты рынка: домохозяйства, предприятия, органы власти.

Основными из них представлены схемой.



**НОМИНАЛЬНЫЕ** доходы выражают в денежных единицах, а **РЕАЛЬНЫЕ** – в благах, которые можно за них приобрести с учетом динамики цен.

**НЕЗАКОННЫЕ ДОХОДЫ** возникают на

основе нарушения законов или в их обход. Это присуще теневой и криминальной экономике. В развитых странах теневая экономика достигает 15-20% валового национального продукта, а в России 90-х годов, по некоторым оценкам, – 40%.

**ЗАКОННЫЕ** доходы возникают в полном соответствии с правами. **ЭПИЗОДИЧЕСКИЕ** доходы – дары, подаяния, благотворительность, пожертвования. **СИСТЕМАТИЧЕСКИЕ** доходы главные.

**ТРУДОВЫЕ** (заработанные) **ДОХОДЫ**. Их основой является труд того, кто их получает. Они многообразны:



Исторически исходной и сегодня базовой формой распределения продуктов труда является уравнивательное («по едокам»). На его основе возникло распределение «по сану» – по общественному положению (функции) – довольствие различным

работникам храмовых и т.п. организаций. В условиях простого товарного производства распределение происходит посредством полу-

чения доходов. Возникновение наемного труда привело к появлению распределения по рабочей силе. В условиях микромаркета имеет место плановое распределение, которое учитывает монопольную власть на рынке и многие другие факторы. В этих условиях учитывается полезность рабочей силы, господствуют контрактные формы оплаты труда:

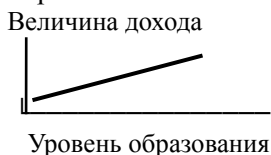
*доход* → *довольствие* → *вознаграждение* → *жалование* → *плата за труд (зарплата)*.

Доходом условно можно считать поступление продуктов труда в условиях натуральной экономики. В условиях рыночной экономики из выручки ремесленника от продажи его товара (цены его товара) часть идет на покрытие расходов, а остальную часть можно рассматривать как вознаграждение за его труд. В таком случае нет деления дохода на вознаграждение и прибыль:

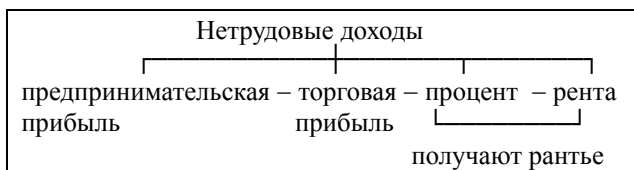
*доход = выручка — расходы.*

Вознаграждением можно считать доход физического субъекта или ставшего юридическим лицом – предпринимателя. Полученный им доход является вознаграждением за его труд.

Анализ источников трудовых доходов показывает обилие его факторов. Прежде всего, индивидуальные трудовые доходы тем выше, чем выше уровень образования человека и чем на более крупном предприятии он работает.



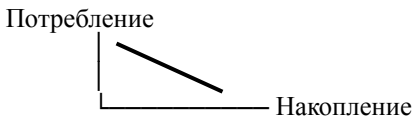
**НЕТРУДОВЫЕ** (незаработанные) **ДОХОДЫ** выражают неоплаченный труд непосредственных производителей, присвоенный на основе законных способов собственниками ресурсов. К ним относятся и некоторые трансфертные платежи.



Распределение прибавочной стоимости между собственниками ресурсов происходит по законам рынка. Земля обеспечивает ренту, капитал – процент, коммерция – торговую прибыль, предпринимательство – предпринимательский доход. К. Маркс в «Капитале» проанализировал это в

условиях господства частной собственности. По мере роста названных факторов растет размер приносимого ими дохода.

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ** доходов происходит по двум направлениям: потребление и накопление.



**ПОТРЕБЛЕНИЕ** дохода представляет использование его на обеспечение жизненных потребностей.

Дифференциация функций людей в экономике ведёт к различию их доходов, имущественного состояния и, тем самым, потребления.

*Блага → имущество → достаток → богатство → капитал.*

Блага бывают не только вещественные (материальные), но и социальные, духовные. Имущество – основная форма благ. У всех людей имеются вещественные блага. Имущество бедных состоит в их скарбе (пожитках, состоянии, добре и т.п.). «Нужда – недостаток благ» [105, Т.4, с.623].

**НИЩЕТА** (пауперы) – состояние, когда доходы ниже уровня, необходимого для обеспечения физиологически нормальной жизни граждан. В современном мире нищими считают тех, кто живет менее чем на один доллар в день. Таких людей – 1,5 млрд.

**БЕДНОСТЬ** – состояние, когда доходов не хватает для обеспечения стандартного, законодательно зафиксированного для данной страны уровня благосостояния. Бедный живет хуже других. Бедные живут на 2 доллара в день, таких в мире – 3 млрд. человек. По закону Энгеля, чем выше доля питания в потребительских расходах, тем беднее граждане.

**ЗАЖИТОЧНОСТЬ** – предполагает состояние (достаток) людей. Таких людей называют “средним классом”.

**БОГАТСТВО** представляет большую обеспеченность имуществом, прежде всего недвижимостью. «Богатство – имущество, достаточное для благополучной жизни» [там же, с.622]. В простом виде оно характеризует жизнь людей в условиях натуральной экономики. На рубеже второго и третьего тысячелетий нижний предел богатства в мире составлял 15000 долларов в месяц на члена семьи. В рыночной экономике богатство превращается в капитал.

Средством измерения дифференциации доходов служит кривая Лоренца.

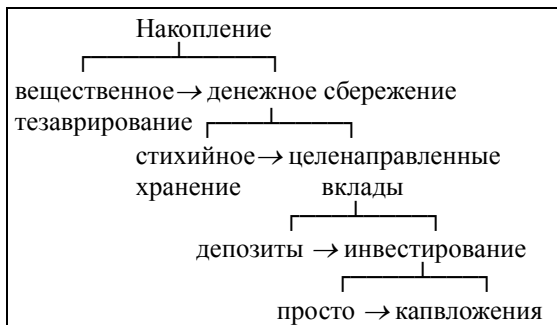
Социальная политика правительства может обеспечить преодоление бедности посредством перераспределения доходов между об-

щественными классами. Инструментами перераспределения доходов являются:

- \* налоговые системы;
- \* трансфертные платежи.

В США 75% дохода беднейших групп населения составляют трансфертные платежи.

**НАКОПЛЕНИЕ** - сохранение благ на последующий период времени. Эти блага не используют непосредственно на потребление. Оно идет на создание резервов, запасов и на расширение производства. Оно не обязательно существует, что обычно отмечают с помощью кривых Лоренца и Энгеля. У бедных и нищих обычно нет накоплений.



Накопление может происходить в форме роста запасов продовольствия, промышленных товаров или драгоценных металлов (сокровища), что называют тезаврированием. Можно хранить деньги дома

– «в чулках», «в кубышках», «под матрасами» и т.п. В таком случае во время инфляции они обесцениваются. Более развитым является сбережение денег в сберегательных банках: вклады (до востребования) → депозиты (срочные) → сберегательные сертификаты. В условиях инфляции это не исключает обесценение таких накоплений. Инвестирование ориентируется на прирост накапливаемых средств и происходит посредством покупки ценных бумаг (облигаций, акций) или капитальных вложений в недвижимость.

Норма накопления – доля накопления в доходе.

#### 2.11.4. Эксплоатация и эксплуатация

Большинство названий экономических категорий имеют не русское происхождение. В связи с этим возникают неточности в трактовке их смысла, сосуществование русского и иностранного синонимов одного и того же понятия. Имеет значение и способ написания иностранных терминов. Этот «недостаток» терминации слов имеет и позитивное значение. Скажем, русское слово «использование» – универсальное. Иностраный синоним этого слова стал термином естественных (эксплоатация ресурсов природы) и технических наук,

особенно в переводе «эксплуатация». Иную версию его русского написания «эксплуатация» обычно используют как категорию представители социологии, экономики. В целом, надо помнить о том, что это паронимы. Нас здесь интересует это слово как экономическая категория – эксплуатация как социальное, классовое явление, проявляющееся в отчуждении части продуктов труда от непосредственных его производителей.

«Над обществом тяготеет обвинение в том, что оно «эксплуатирует труд», – писал Д.Б. Кларк, классик американской экономической науки на рубеже XIX-XX веков. И он направил свой талант на снятие этого обвинения. Не он был первым и не он стал последним. Не меньше число тех исследователей, для которых эксплуатация является фактом и главным злом общества.

«Современность – музей древности». Эти крылатые слова историка России XIX века Болтина весьма существенны для понимания проблемы нетрудовых доходов и эксплуатации.

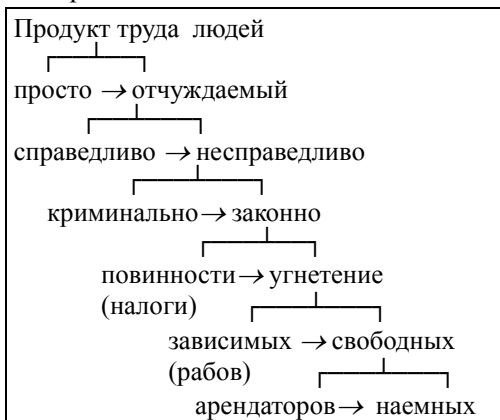
Отчуждение в экономике – изъятие части продукта труда. Оно может иметь альтруистическое значение – взять часть добычи охотника и накормить детей и стариков. Нечто аналогичное имеет место в различного рода социализированных, коммунарских способах распределения благ или, например, в трансфертах развитых стран (различного рода платежи – пособия). Не отрицая значения этого справедливого отчуждения части продуктов труда, остановимся на несправедливом их отчуждении. Возможно два значения этого слова: общее название всех несправедливых способов изъятия продукта труда или только отчуждение труда:

- \* *ограбление* – прямое насилие (криминальная экономика);
- \* *закабаление (угнетение)* – рабовладение, феодализм (повинности);
- \* *подчинение* – арендное принуждение;
- \* *эксплуатация* – ценовая при найме.

Система доходов отражает историю их становления. Все исторически известные формы доходов сохранились, а поэтому их все, возможно, осмыслить только системно. Присвоенные блага становятся приходом (доходом) в самом широком смысле слова. Основанием присвоения выступает в простейшем случае труд. Это имеет место в отношении даров природы. «Дары природы» поступают к людям посредством труда как фактора присвоения. Их обычно не учитывают в качестве доходов, но сегодня возникают в обществе мнения о необходимости их учета.



Присваивающая экономика была основой появления криминаль-



ной экономики. В присваивающем природопользовании взаимные отношения людей во многом похожи на отношения людей к природе. По мере общественного прогресса сохранение диких форм взаимоотношения людей привело к осознанию их в качестве криминальной экономики. Первоначально война не имела особого отличия от

других криминальных действий. Вплоть до последних веков военные действия – всего лишь юридически оправданный разбой (грабеж) одних народов по отношению к другим. Цивилизационные тенденции обособили разбой элиты, капиталистов в форме войн и про-

столюдинов в форме грабежа и т.п. Криминальными считаются только действия простых граждан.



Добыча – проявление криминальной экономики: различ-

ные формы ограбления людей. Это – криминальные доходы. Криминальная экономика породила различные формы угнетения, эксплуатации человека человеком. В простом виде это было паразитирование одних субъектов над другими. Затем оно стало основой эксплуататорских обществ – рабовладения и феодализма. При рабовладении одни получали доходы, а другие были лишены их, оставаясь средством для получения доходов другими. При феодализме доходы получали и подневольные крестьяне.



Рабовладение существовало в разных формах, начиная с насильственного угнетения од-

них другими (типа плантационного рабства США) и кончая цивилизационными формами подчинения одних людей другими или работой одних на других. В первом случае эксплуататорская природа такого труда была очевидной. Она даже порождала иллюзию того, что раб

трудится только на эксплуататора. На самом же деле, он обеспечивал и самого себя. Доход рабовладельца не равнялся всему приходу результатов труда рабов. Необходимо было вычесть расходы на содержание рабов. Рабский труд был не только в прошлом, но и широко распространен сейчас на земном шаре (см. тему "Занятость"). Феодальная эксплуатация также многообразна, а соответственно, и различны формы результатов труда. При отработках явно обособлены части труда на себя и на эксплуататора. При других формах ренты теряется ясность деления результатов труда на себя и на эксплуататора. Особенно следует иметь в виду тот факт, что в Западной Европе аренда стала главной формой феодальных отношений примерно тысячу лет назад. В таком случае доход феодала, т.е. собственника недвижимости от сдачи ее в аренду, называют рентой. Феодализм в разных формах, в т. ч. и как аренда источников средств существования, широко распространен в мире в XXI веке.

В отношении названных форм эксплуатации вряд ли существуют расхождения в их признании. Хотя замалчивание их в учебниках ОТЭ – ненаучная идеология. Иное дело – эксплуатация наемного труда. Ее не признают господствующие парадигмы ОТЭ. Эта эксплуатация возникла в древности и приобрела главное значение во втором тысячелетии. Её основа – рыночные отношения. Тем более не признаваема и замалчивается главная форма эксплуатации людей всего мира как потребителей и как граждан с помощью финансовых, валютных и иных форм отношений.

### 2.11.5. Эксплуатация производителей и потребителей

Основные формы эксплуатации представлены схемой.



Эксплуатация производителей возникла на основе собственности. В таком случае конкретные люди работают на других конкретных людей. Эксплуатация потребителей происходит посредством ценообразования.

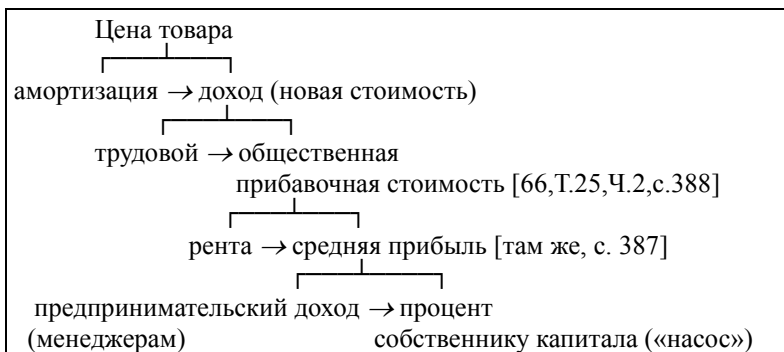
Главная форма эксплуатации – финансовая. Она возникает не только по отношению к производителям, но и к покупателям. О ее существовании говорили многие исследователи, в частности Маркс [79, т.25, Ч.2, с.145 и др.]. Особенно важно учесть валютный паритет.

Финансовая эксплуатация проявляется двумя методами. Прежде всего, фискальная – посредством налогов. Государство собирает налоги и за их счет обеспечивает общественные нужды страны, в которых заинтересованы его граждане. За этот же счет оно оплачивает и полученные кредиты – государственный долг. В результате возникает «налоговое бремя» на население (см. тему бюджет). В таком случае государство становится посредником при эксплуатации народа главным образом иностранным капиталом. Вторая форма финансовой эксплуатации – валютная. Она проявляется посредством курса валют, отличающегося от покупательной способности валют. Обычно это показывают так. Определим то, что можно купить за доллар в США, а потом купим за этот доллар евро и посмотрим, сколько за них можно купить во Франции этого же товара и т.д. Так, количество товаров, которое можно купить на один доллар в США и на доллар, конвертируемый в национальную валюту: в Японии и Швеции – больше единицы, в развитых странах – равно единице (валютный паритет), в слабых странах – меньше единицы. США получает от этого 30–40% НД.

Рыночные отношения привели к возникновению следующего ряда доходов:

- \* трудовой доход работника;
- \* процент за передачу денег другому лицу;
- \* торговая прибыль купца;
- \* предпринимательский доход;
- \* прибыль капиталиста;
- \* рента за недвижимость, главным образом за землю.

Становление капиталистического рынка свидетельствовало о единстве различных форм капитала: кредита, коммерции, промышленного капитала и земельной собственности. Единство и различие их функций проанализированы Марксом в «Капитале». Он показал процесс распределения созданного наемными работниками продукта труда между всеми классами общества и образование основных доходов. Тем самым он показал эксплуатацию наемного труда представителями всех форм капитала – финансового, торгового, промышленного.



Рента – избыток над средней прибылью [79,Т.25, Ч.2,с. 398], ее как «магнит» [там же, с. 389] присваивает собственник земли. Среднюю прибыль присваивает капиталист или менеджер и собственник капитала (в зависимости от того, кому принадлежит капитал – предпринимателю или рента, который как «насос» выкачивает часть прибыли).

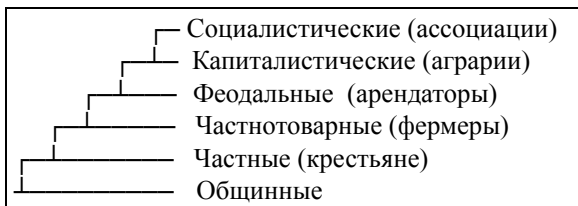
### 2.11.6. Рента

Рента – особый тип дохода. Ее получают собственники ресурсов. Рента обычно имеет место в сельском хозяйстве, строительстве, при добыче полезных ископаемых (фиксированные платежи). Рассмотрим аграрную ренту и проблемы аграрной экономики. Особенности сельского хозяйства многочисленны:

- \* сельскохозяйственное производство непосредственно связано с использованием земли как главного фактора труда;
- \* оно больше зависит, чем другие отрасли, от природных условий. Последнее особенно важно для стран, находящихся в условиях рискованного, критического земледелия;
- \* оно больше зависит от климатических условий, а поэтому результаты его деятельности сильно колеблются по годам;
- \* длительность процесса производства, его сезонность;
- \* характер работы на земле: разобщенность работников во время работы, особенно в земледелии при современной технике;
- \* исторические особенности сельского хозяйства, господство в нем феодального строя;
- \* стратегический характер аграрной продукции;
- \* рынок земли имеет особое значение в рыночной экономике.

Названные признаки сельского хозяйства делают его важным, стратегическим сектором экономики.

Отношения в сфере сельского хозяйства называют аграрными или поземельными. Аграрный строй представляет систему аграрных отношений. По мере развития общества многообразится аграрный строй общества. В целом, в нем выделим следующие типы аграрных отношений:



Сейчас широко сохраняются общинные отношения по поводу земельных ресурсов. В таком случае племена, общины совместно ис-

пользуют землю для присваивающего природопользования. Переходной формой является фактическое признание права индивидов на пользование той или иной местностью в своих выгодах, скажем, для сбора ягод, грибов, заготовки сена и т.п. В таком случае другие не пользуются этими благами на этих участках, хотя и нет юридических запретов на это.

Более развитым является парцеллярное земледелие на основе разделения земли между частными лицами, семьями, когда каждой из них принадлежит свой участок земли для натурального производства средств существования. Это крестьянство в чистом виде. Оно было до феодализма и при феодализме превратилось в крепостных (Россия) или арендаторов (Западная Европа), в зависимости от условий исторического развития страны. Феодальные отношения исторически превращаются в капиталистические при эволюции форм рентных отношений:

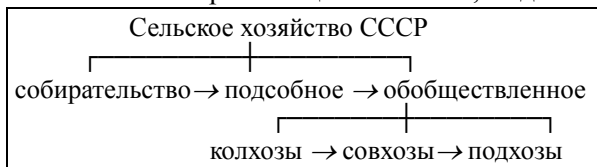
*отработки → продуктовая → денежная.*

Феодальные отношения предполагают сдачу земли в аренду непосредственным производителям. В Англии XVII века это были фермеры в отличие от иоменов. На этой основе возникли капиталистические аграрные отношения. Для них характерно отношение трех классов: крупных земельных собственников, капиталистов-аграриев и наемных работников. В таких условиях возникает современная аренда, рента. Она сохраняется тысячелетия, оставаясь таковой и сейчас. Она возникла на основе залога:

*зalog → аренда → рента рантье.*

В США арендаторы возделывают 40% земель сельскохозяйственного назначения.

В нашей стране после 1917 года основная часть земли была передана крестьянам в бесплатное пользование. Определенная ее доля стала основой организации совхозов, подхозов (подсобных хозяйств



промышленных и иных предприятий), промхозов, леспромхозов. Ценообразование было

средством изымания ренты у крестьян и других производителей сельхозпродукции. Такой порядок, в целом, сохраняется по настоящее время, хотя неоднократно провозглашали необходимость возврата к обычным рыночным отношениям.

Аграрная арендная плата отражает два типа отношений: плату за землю и одновременно воспроизводство вложенного в землю капитала посредством возврата амортизации и процента за кредит. В связи с этим различают арендную плату и ренту.



Арендная плата – плата за пользование единицей земельного участка. Рента – собственно плата за землю. Кругооборот ссудного капитала посредством амортизации и

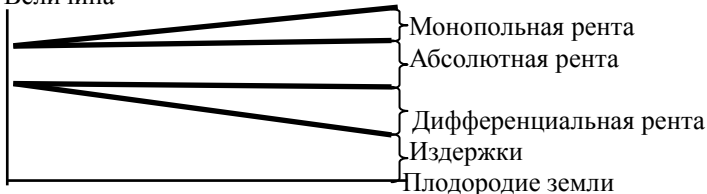
ссудного процента был рассмотрен ранее, а здесь ведем речь только о ренте, то есть собственно о плате за землю. Главный вопрос: откуда берется та часть цены товара, которую выплачивают в качестве ренты? Часть западных экономистов утверждает, что ренту родит земля так же, как она является средством роста растений и тому подобное. Трудовая теория стоимости иначе рассматривает эту проблему. В таком случае различают три формы ренты:



При сдаче земли в аренду возникает рента. Обычно она существенно колеблется в зави-

симости от разных факторов – от качества земли, ее расположения.

Величина



Рассмотрим, прежде всего, дифференциальную ренту.



На разных по качеству участках земли различные издержки производства. При одинаковой норме прибыли возникают различные уровни цены производства на сельскохозяйственную продукцию. В результате этого на лучших участках возникает добавочная прибыль. Если бы производитель был собственником земли, то он присвоил бы ее, как это имеет место в промышленности с избыточной (добавочной) прибылью.

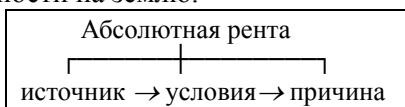
На разных по качеству участках земли различные издержки производства. При одинаковой норме прибыли возникают различные уровни цены производства на сельскохозяйственную продукцию. В результате этого на лучших участках возникает добавочная прибыль. Если бы производитель был собственником земли, то он присвоил бы ее, как это имеет место в промышленности с избыточной (добавочной) прибылью.

		Монопольная цена	} Цена
		Монопольная рента	
Абсолютная рента			} Цена
Средняя прибыль	Дифрента	Дифрента	
	Средняя прибыль		
	Средняя прибыль		
Издержки	Издержки	Издержки	
Плохая земля	Средняя земли	Хорошая земля	

Поскольку земля принадлежит другим субъектам, то эта добавочная прибыль становится рентой. Размер этой платы различен за единицу площади земли, отсюда ее название – дифференциальная рента.

Представим, что спрос на зерно составляет 50 тонн и что плохие земли дают 5 тонн, средние – 15 тонн, хорошие – 30 тонн зерна. При этих условиях возможно следующее. При образовании дифференциальной ренты не учитываются интересы собственников плохих участков земли: они не получают платы за землю. Если бы была только дифференциальная рента, то они не сдали бы землю в аренду. В таком случае общество не получило бы некоторой доли источников продовольствия (5 тонн), и тогда спрос был бы выше предложения и цены выросли бы. Это превышение цен над ценой производства сельскохозяйственной продукции ведет к образованию абсолютной

ренты. Её получают собственники всех участков земли. В связи с этим возникает вопрос: каков источник абсолютной ренты, кто создает эту стоимость? Анализ ценообразования показывает, что в условиях конкуренции (при органическом строении капитала в сельском хозяйстве ниже, чем во всей экономике) стоимость сельскохозяйственной продукции выше цены производства. Это означает, что абсолютную ренту производят те, кто выращивает сельхозпродукцию, а присваивают ее собственники земли ввиду монополии частной собственности на землю.



Источником абсолютной ренты является прибавочный труд сельскохозяйственных работников.

Условием ее образования является

низкое органическое строение капитала в сельском хозяйстве. Причиной присвоения ее является монополия частной собственности на землю – средство вменения интересов земельного собственника в цену товаров.

**МОНОПОЛЬНАЯ РЕНТА.** Её получают собственники некоторых участков земли. В таком случае спрос на товары больше их предложения и потребитель готов переплатить за них. Тем самым он передает стоимость, созданную в другой отрасли, собственнику благоприятных участков земли в форме монопольной ренты.

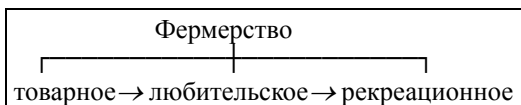
**АГРАРНАЯ ПРОБЛЕМА** современности снова сводится к давно выясненным идеям – устойчивость мелкого крестьянского хозяйства и, в связи с этим, перспектива его фермеризации. Этот вопрос требует специального исследования и объяснения на уровне спецкурса. Здесь выскажем только некоторые замечания.

*Земледелец → крестьянин → фермер → аграрий*

Земледелец может быть рабом, колоном, бесправным феодальным работником. Когда же он становится самостоятельным хозяином, то он превращается в крестьянина. Крестьянин – земледелец, который живет в условиях натуральной экономики. Таких сейчас мало. Обычно они вовлечены в рыночные отношения. Фермером можно считать тех крестьян, которые производят для рынка. Имущественное расслоение фермеров ведёт к превращению некоторых в аграриев (капиталистов) и большинства – в наёмных работников (батраков). Такова историческая тенденция аграрных преобразований.

Что касается фермеров, то следует иметь в виду, что этим термином называют разные понятия.



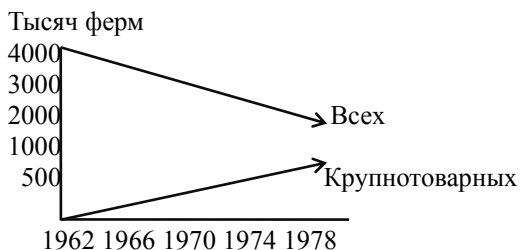


**РЕКРЕАЦИОННОЕ** фермерство имеет целью отдых людей на лоне природы. В России его

называют дачным. Такое фермерство растёт. Конечно, оно является некоторым подспорьем в жизни людей – поставляет зелень (овощи и другие продукты) дачникам. В то же время доля его доходов незначительна и от неё можно абстрагироваться. **ЛЮБИТЕЛЬСКОЕ** фермерство представляет мелкое производство сельскохозяйственной продукции на приусадебных участках, огородах. Оно может быть «крышным» и «балконным» и т.п. В России его называют личным подсобным хозяйством. Оно является вспомогательным источником доходов, а главным служит работа по найму. В США каждый третий фермер является любительским и получает основной доход от работы по найму. Продукцию любительского фермерства можно и продавать, но это не меняет сути дела до определенного уровня, когда ферма становится главным источником благосостояния.

**ТОВАРНОЕ** фермерство служит источником главного и даже единственного дохода. И если число первых двух форм фермерства растёт, то число этого типа фермерских хозяйств падает. Оно становится главным источником товаров на аграрном рынке. На этот счет существуют строго определенные статистические данные.

Следует различать два типа товарных фермеров: мелкое (семейное) и крупное. Главным поставщиком аграрного рынка давно стало крупное фермерство, организованное по капиталистическому типу. Например, в США крупное товарное фермерство даёт 80% сельскохозяйственной продукции.



Необходимо также иметь в виду тот факт – все развитые страны проводят политику поддержки сельского хозяйства посредством различных «вливаний» капитала в него. В странах Европейского союза (ЕС) дотации сельскому хозяйству составляют в среднем 45–50% его

доходов. В США на каждый заработанный доллар фермер получает 30–50 центов в виде субсидий от государства. В Швейцарии фермеру 80% дохода даёт государство. В Японии крестьяне получают от государства в два раза больше денег, чем от ведения сельского хозяйства.

Рынок ведёт к индивидуализации предпринимательства и затем к объединению промышленности и сельского хозяйства на частной основе. В то же время сохраняются и общинные, коллективистские формы хозяйствования, пользования ресурсами. Должны ли остатки общинности исчезнуть или они сохраняются и трансформируются в современное ассоциированное (например, акционерные формы) хозяйствование? В XIX веке этот вопрос уже возникал, и известно мнение К. Маркса по этому вопросу – он не отрицал такой возможности.

Схематично возможные пути покажем так:

1. Община → крестьянство → фермерство → аграрный капитализм → ассоциация;
2. Община → крестьянство → фермерство → кооперация → ассоциация;
3. Община → крестьянство → коллективизация → ассоциация.

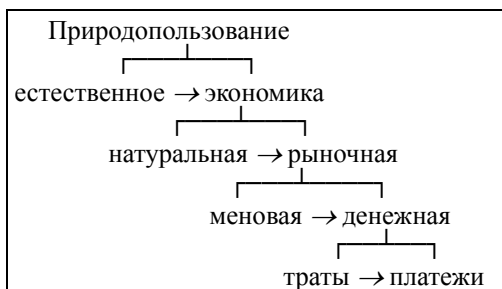
На основе парцеляризации общины возникает крестьянство, которое, в целом, живет в условиях натуральной экономики. Товаризация экономики ведет к превращению крестьян в фермеров. И такая фермеризация имеет почти стопроцентное значение. Крестьяне обычно не довольствуются только продуктами своего труда, но и приобретают товары. В то же время многие из них не фермеры в подлинном смысле этого слова. Если произойдет имущественное их расслоение, то большинство станет наемными работниками, а мизерная доля – аграриями (капиталистами). Возможно и развитие снабженческо-сбытовой кооперации фермеров, что широко распространено в Западной Европе. И тогда эта кооперация станет основой ассоциации. В России же произошла коллективизация полунатурального крестьянства в форме колхозов. Стояла задача перехода от формального к реальной коллективизации хозяйства. В некоторой мере это было в коммунах, как и сегодня имеет место в кибуцах Израиля. Однако этого не произошло. Разрушение колхозов снова толкает крестьянство развиваться по первым двум путям. Некоторые из них станут аграриями, некоторые сохранятся в качестве самостоятельных фермеров, и вынуждены будут спасаться посредством кооперации. Большинство же крестьян станут наемными работниками (батраками).

## 2.12. ФИНАНСЫ

### 2.12.1. Сущность финансов

Словом «финансы» называют различные понятия: ресурсы, деньги, капитал, платежи.

Ассимиляция свободных благ (например, кислорода воздуха) и простейшие формы присваивающего природопользования (например, сбор грибов) – не экономика и не финансы. Натуральная экономика не является рынком. Самое широкое значение финансов состоит в названии этим термином ресурсов в условиях рынка. Более узкое значение слова состоит в названии им денег вообще. Финансами в строгом (узком) смысле слова считают наиболее развитые формы денежных отношений, существующие в форме платежей.



Термин «финансы» произошел от итальянского слова «платежи, доход». Его стали использовать в XIII веке в Италии, и затем он стал международным термином. Обычно этим словом называют денежные отношения (широкое значение слова). Его используют и в

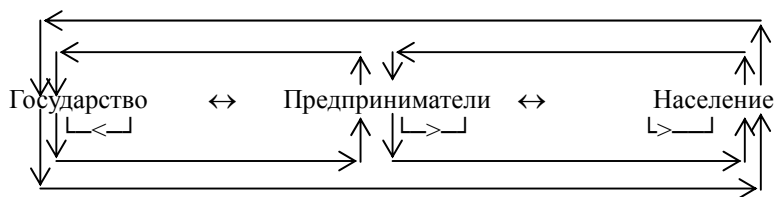
узком смысле слова для обозначения отношений по поводу фондов денежных средств юридических лиц. В таком случае к финансам не относят бартерные сделки, которые обходятся без денег, а также денежные отношения, которые обеспечивают (а) личное потребление граждан на основе (б) возмездных, эквивалентных форм рыночных отношений. В таком случае признаком финансовых отношений считают отсутствие эквивалентных отношений между субъектами – различного рода односторонние платежи (трансферты). Содержание финансовых отношений раскрывают посредством понятий: бюджеты,



фонды, доходы, расходы, налоги, сборы.

Выделяют финансы физических и юридических лиц (предпринимателей, предприятий, в том числе некоммерческих), органов власти.

Финансы в научной литературе рассматривают так же, как движение денег в качестве средства платежа и средства накопления.



Финансовая система является единством всех отношений между субъектами рынка страны по поводу формирования и использования денежных фондов.

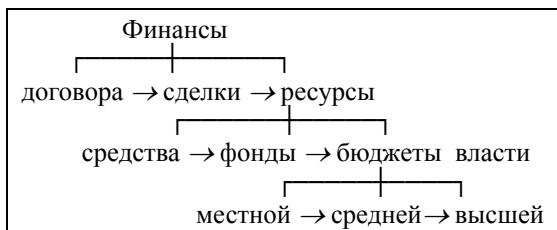
Проблемой понимания финансов можно считать системное объяснение следующих терминов: финансирование, инвестирование, авансирование, ассигнование, одалживание. Финансированием называют передачу денег, что в простом случае происходит при передаче денег на потребительские цели (трансфертные платежи). Инвестирование представляет финансирование дела для получения прибыли. В простом случае оно происходит тогда, когда покупают ценные бумаги. Авансирование существует в различных формах. Данным термином называют финансирование основного капитала – покупку оборудования и т.п. Ассигнованием можно считать целенаправленное авансирование из государственного бюджета (дотации, субсидии, субвенции). Одалживанием называют возвратное, бесплатное ассигнование. Кредитование – платное одалживание, как правило, торгуя чужими деньгами.

Финансированием называют передачу денег, что в простом случае происходит при передаче денег на потребительские цели (трансфертные платежи). Инвестирование представляет финансирование дела для получения прибыли. В простом случае оно происходит тогда, когда покупают ценные бумаги. Авансирование существует в различных формах. Данным термином называют финансирование основного капитала – покупку оборудования и т.п. Ассигнованием можно считать целенаправленное авансирование из государственного бюджета (дотации, субсидии, субвенции). Одалживанием называют возвратное, бесплатное ассигнование. Кредитование – платное одалживание, как правило, торгуя чужими деньгами.

### 2.12.2. Бюджеты

Финансы организованы на основе системы финансовых прав. Система финансовых прав определяет порядок финансовых отношений между субъектами рынка. Если этих прав недостаточно, то за-

ключают особые финансовые договора. На их основе заключают финансовые сделки (транзакции). Сделки представляют процесс подготовки, заключения и перевода денежных средств. В результате всего множества сделок у субъектов возникают финансовые результаты, которые могут иметь разное значение для них. Финансовые средства – самое общее и одновременно простое название результатов финансовых отношений. Фонды – результат всей суммы сделок по отчуждению и получению денежных средств, интегрированных для решения определенной проблемы. Бюджеты – более сложный тип финансовых фондов, которые скрупулёзно фиксируются, учитываются, планируются, официально утверждаются и т.п. Не все собственники



финансовых фондов, например, домохозяйства, таким образом относятся к своим фондам и ведут их как бюджеты.

Слово «бюджеты»

используют в узком и широком значении. В широком значении бюджетами называют все денежные средства, фонды. С этой точки зрения, бюджет существует у каждого субъекта. При таком подходе выделяют множество форм бюджетов.

**БЮДЖЕТЫ ИНДИВИДОВ** формируются за счет трудовых и нетрудовых доходов: заработной платы, дарения, наследования, платежей по ценным бумагам, трансфертных платежей из государственных и иных бюджетов. Расходы идут на обеспечение источников средств существования: продовольственные и промышленные товары, услуги, сбережения и т.п.

**БЮДЖЕТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ** формируются, прежде всего, за счет выручки от реализации товаров и направляются на покупку факторов производства.

**БЮДЖЕТЫ ОРГАНОВ ВЛАСТИ.** Узкое значение слова «бюджеты» состоит в названии основных денежных фондов органов власти и общественных организаций. Не все их фонды являются бюджетами. Бюджеты – главная форма денежных фондов. Бюджеты составляют, планируют, утверждают, исполняют, контролируют правильность их исполнения и т.п.

Рациональное использование бюджетов предполагает учет всех поступлений и расходов. В связи с этим составляют роспись поступлений и расходов средств – плановые и отчетные документы, кото-

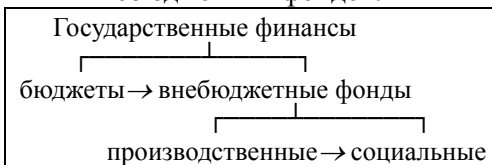
рые и составляют бюджеты. При изучении бюджетов необходимо осмысливать формы поступлений (доходы) и расходов средств, а также порядок определения этих доходов и расходов.

Бюджеты (местные, республиканские, штатные) формируются в основном за счет налогов, сборов, пошлин и используются на управление, социальные и промышленные нужды.

Главные проблемы осмысления бюджетов состоят в осознании следующих их аспектов:

*доходы и расходы → фонды → бюджеты → баланс → дефицит и профицит → долг.*

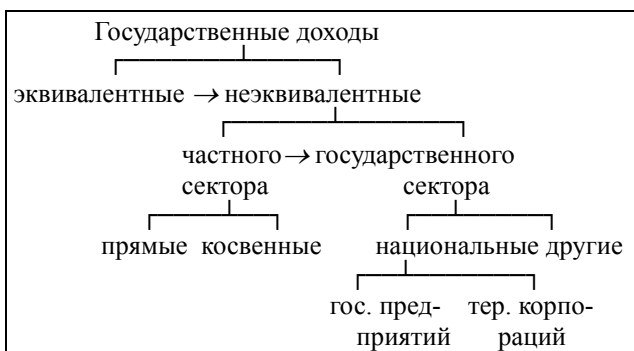
Финансы органов власти состоят не только из бюджетов, но из иных внебюджетных фондов:



Государственный бюджет – баланс доходов и расходов органов власти.

**ДОХОДАМИ** являются текущие денежные и имуще-

ственные платежи (переводы, поступления) органам власти. Первоначально они были целевыми и предполагали конкретные услуги (деяния) государства за каждый из них. Такие доходы называют эквивалентными. Этот принцип постепенно преодолевается, хотя и сейчас такие платежи идут во внебюджетные фонды. Они могут поступать из частного сектора или от различных элементов государственного сектора или других государств. Доходы государственного бюджета формируются на основе многих источников: налоги на прибыль предприятий, налоги с продаж, местные налоги, поступления от внешнеэкономической деятельности, рентные платежи, подоходный налог и другие.

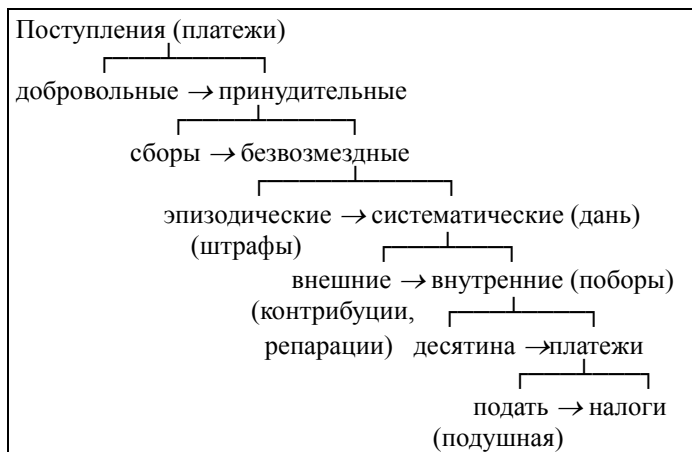


## НАЛОГИ.

«В налогах воплощено экономически выраженное существование государства» [79, Т. 4, с.308]. Основным источником дохода органов власти является

налог. «Налоги для тех, кто их выплачивает, признак не рабства, а свободы» (А. Смит). Для населения и предприятий он представляет

расход (платежи), а для органов власти – поступление. Сущность налога может быть осознана на основе выяснения основных форм поступлений.



Платежи бывают различными. В простом виде они могут быть добровольными взносами в общественные организации, благотворительными фондами и т.п. Принудительные сборы устанавливают за содержание животных, пользование дорогами и другие. Этот тип платежей называют и взносами и сборами, обложениями. Их, порой, называют неналоговыми сборами. В России их более 20, у Франции – более 100 форм. Их спецификой по сравнению с налогами является то, что они не приносят дохода в бюджет государства, а направляются в особые внебюджетные фонды, которые имеют целевое назначение. Они обязательны. К социальным фондам относят пенсионный, социального страхования, федеральный, обязательного медицинского страхования. Сборы бывают: портовые, таможенные, курортные, дорожные и т.п.

*Дань → повинности → подать (рента) → налог*  
*(с завоеванных народов) (на основе обычаев) (по закону)*







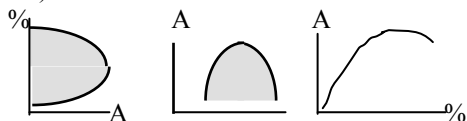
1. Адаптационные – на период становления предприятия, его вхождения в рынок;

2. Стимулирующие – на развитие НТР, решение социальных задач и т.п.

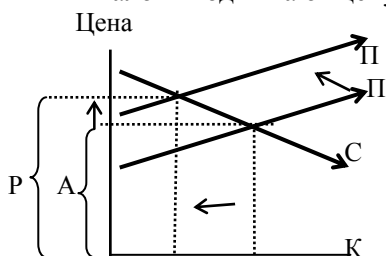
Санкции – штрафы, тюремное заключение и т.п. за неуплату налогов.

Рассматривают и иные аспекты налогов, в т.ч. способы их взимания: подоходные (налог вычитают из дохода до получения последнего), кадастровые (объекты налога дифференцированы по группам на основе специальной таблицы), декларируемые (после получения дохода с учетом льгот в конце финансового года).

Значение. Для понимания роли налогов в развитии рынка используют кривую Лафера, которая показывает пределы налогового изъятия средств у предпринимателей. Она показывает предел роста налоговых ставок в %, после которого поступления налогов в бюджет сокращаются. Ее график показывают по-разному (А - величина налоговых поступлений)



Налоги поднимают цену и снижают объём товарооборота.



На рисунке:

П – предложение;

С – спрос;

А – сумма, полученная продавцом;

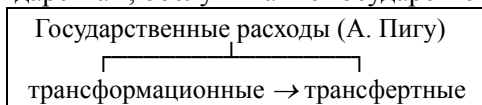
Р – сумма, заплаченная покупателем.

Налоговым бременем обычно называют долю не только налогов, но и всех обязательных сборов в ВВП или ВВП, или НД. Он был главным в условиях колониальной зависимости [см. 164,с. 565]. Уровень налогового бремени составлял в 1981 году в развитых странах от 25 до 45% ВВП. Их структура может быть осознана на основе следующих данных за тот же год (смотри следующую страницу).

Налоги на						
	зарплату	прибыль	имущество	товары	прочие	соцстрах
Франция	2.16	18.39	3.74	29.73	3.27	42.70
Бельгия	6.44	40.34	1.99	26.73	0.07	30.87
Италия	0.10	35.39	4.09	24.67	0.09	35.85
Германия	2.16	34.09	2.61	27.14	0.63	35.54
США	3.83	46.26	9.63	17.64	0.07	26.47
Япония	0.10	40.66	8.64	15.93	4.74	30.03

Теневая экономика представляет собой незарегистрированные финансовые потоки предприятий, которые уклоняются от уплаты налогов.

**РАСХОДЫ** государственного бюджета направляются на финансирование экономики, социально-культурные мероприятия, оборону, управление, целевые программы, кредиты и помощь другим государствам, обслуживание государственного долга.



**ПРОФИЦИТ** – превышение доходов над расходами.

**ДЕФИЦИТ БЮДЖЕТА** возникает при превышении

расходов над доходами. Имеются разные мнения о допустимости дефицита, как и о его сущности. Госбюджет – нормальное состояние 2–3% дефицита. Дефицит бюджета ведет к росту государственного долга.

**ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ** – общий размер задолженности правительства внешним и внутренним субъектам: гражданам, предприятиям, правительствам. При превышении расходов над доходами правительство берет кредит, а затем по нему платит проценты. Например, государственный долг США обеспечивается такими ценными бумагами: векселя → сертификаты → облигации.

Векселя выдают до года на основе дисконта: получаемая государством сумма меньше выплачиваемой им по векселю. Сертификаты (среднесрочные векселя) выдают на 1–3 года, а облигации на срок более 10 лет. По сертификатам и облигациям государство платит по полугодиям посредством купонов.

### 2.12.3. Банки и парабанки

В древнем мире возникли определенные финансовые центры, которые в новое время превратились в банки. Банки возникли на осно-

ве интеграции ростовщичества, меняльных контор, казначейств, предприятий по чеканке монет. Банковская система состоит из многих форм банков.



К финансовым центрам относят не только банки, но и пенсионные фонды, фонды медицинского страхования, инвестиционные фонды и т.п. Последние называют, порой, парабанками. Особое значение имеют собственно банки.

**ЦЕНТРАЛЬНЫЙ** (или государственный или федеральный) банк является главным элементом банковской системы и выполняет множество интеграционных функций, в том числе обеспечивает эмиссию денежных знаков. Основной его задачей является проведение политики правительства по обеспечению денежной системы страны, кредита, расчетов. Его называют банком банков. Он взаимодействует, прежде всего, с коммерческими банками. Этот банк обычно не ориентируется на получение прибыли. Его задачи многообразны и состоят, прежде всего, в том, чтобы:

- \* обеспечить устойчивость денежного обращения в стране;
- \* проводить единую финансовую политику;
- \* регулировать деятельность коммерческих банков и др.

**ИНВЕСТИЦИОННЫЕ БАНКИ** имеют важное значение в современной экономике. Они действуют по особым положениям. Эту их специфику рациональнее изучать на факте обособления их статуса в США в 1930-е годы президентом Рузвельтом.

**СПЕЦИАЛЬНЫЕ БАНКИ** многообразны, функциональны и выполняют отдельные формы операций: ипотечные, сберегательные и др.

**КОММЕРЧЕСКИЕ** банки наиболее многочисленны. Они многопрофильны, выполняют до 200 функций в экономике, обслуживают предприятия и население. Они осуществляют кассовые операции по сбору и предоставлению денег, хранят накопления, выдают кредиты и т.п. Они – своеобразные магазины для торговли деньгами, обеспечивающие отношения вкладчиков денег и предпринимателей. Существуют и иные формы банков, в том числе и международные. Между банками существуют многообразные связи, что делает их центральным звеном рыночной инфраструктуры.

Прибыль коммерческих банков представляет собой плату за выполнение их функций, прежде всего, разницу между кредитным и депозитным процентом. Размер ссудного процента различен в зависимости от длительности и других условий кредита. Величина ссудного процента обычно меньше величины предпринимательской прибыли, что указывает на то, что выгоднее (хотя и рискованнее) помещать капитал в дело.

Деятельность банков проявляется в форме выполняемых ими операций. Основными из них являются: кредитные, расчетные, коммиссионные, курсовые, финансовые.

*Кредитные* операции банков состоят в покупке временных свободных денежных средств посредством приема свободных денежных средств населения – вкладов и депозитов крупных средств юридических лиц. Это пассивные операции. В меру их успешности банк выполняет активные операции – выдает кредиты.

*Расчетные* операции банков состоят в сборе наличных денег у своих клиентов, хранении и выдаче их им. По поручению клиентов банки осуществляют платежи с их счетов.

*Коммиссионные* операции банков состоят в обеспечении взаимных платежей клиентов.

*Курсовые* операции – покупка и продажа иностранной валюты, ценных бумаг.

*Финансовые* операции – выпуск в обращение ценных бумаг предприятий, государства.

#### 2.12.4. Финансовый рынок

Рыночная экономика представляет систему функциональных рынков, основные из которых – потребительский, рабочей силы, финансовый, движимости и недвижимости, рынки интеллектуальной собственности и информационных услуг. Вещественный капитал считают реальным, а финансовый, порой, фиктивным. Обычно же фиктивным капиталом называют ценные бумаги.



Уровень развития рыночной экономики во многом зависит от уровня развития финансового рынка. Научное понимание финансов и финан-

сового рынка является условием осмысления рыночной экономики.

Финансы государства подразделяют на бюджетные и рыночные. Бюджетные финансы – система отношений по поводу формирования и использования государственной казны. Они находятся под прямым воздействием правительства, являются материальной основой экономической политики правительства и призваны стабилизировать финансы страны. Второй элемент финансовой системы – финансовый рынок, который формируется по иным законам.

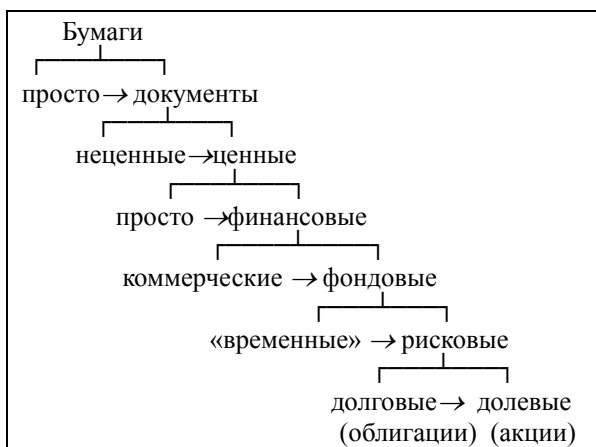


Рыночная экономика представляет систему различных конкретных рынков и финансовый рынок – один из них. Валютный рынок как часть финансового рынка – это обмен национальных валют разных государств.

На денежном рынке ссуды берут до года, обычно для финансирования торговли и на потребительские цели. Рынком капиталов называют ссуды на большой срок. Из него обособляют банковские кредиты, которые выдают на средний срок. Эти кредиты обслуживают оборотный капитал. Ссуды на большой период времени оформляют обычно с помощью ценных бумаг, прежде всего, облигаций (фондовый рынок). Это средство финансирования основного капитала. Облигации – средство долгосрочного кредитования,

а просто кредиты – средство краткосрочного кредитования на основе двусторонних соглашений.

Важным элементом финансового рынка является рынок ценных бумаг (фиктивный капитал). Прежде всего, следует вы-



явить их среди других бумаг. К неценным бумагам относят долговые расписки, завещания, лотерейные билеты, страховые полисы и т.п. К ценным коммерческим бумагам относят векселя, сертификаты, варранты, коносаменты. «Временные» ценные бумаги увязывают получаемую по ним прибыль с длительностью времени владения ими. При этом долговые бумаги (облигации) обеспечивают твердую, фиксированную процентную ставку за определенный срок. Долевые указывают долю владения реальной собственностью и, соответственно, долю прибыли и имущества (акции). Получаемая прибыль по рисковым ценным бумагам не зависит от времени их отчуждения (опционы). Ценные бумаги многочисленны.



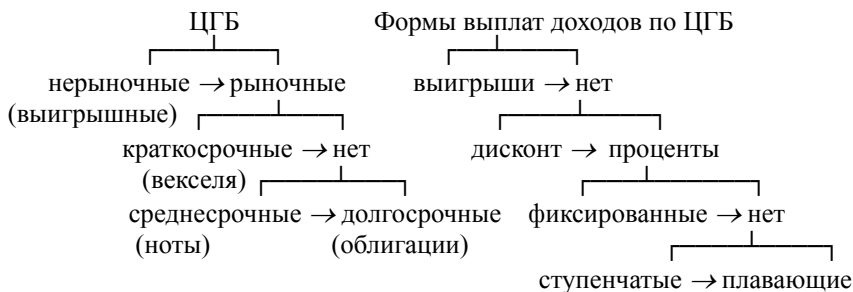
Первичные основные ценные бумаги – акции, облигации. Вторичные – варранты на ценные бумаги, депозитарные расписки о их хранении в депозитариях и т.п. Производные бумаги

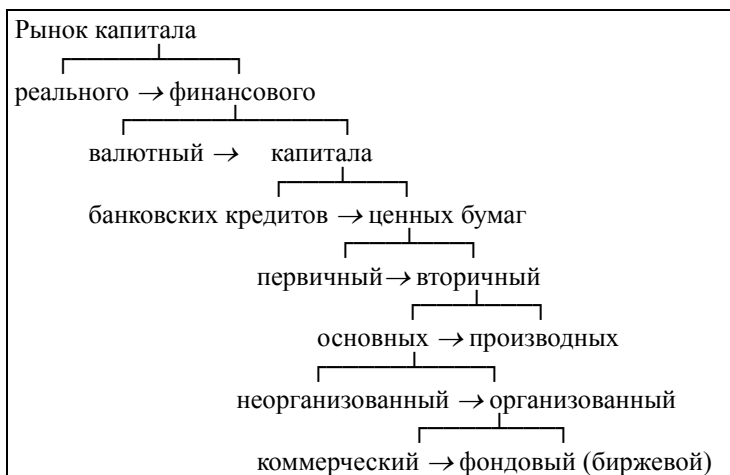
– опционы, фьючерсы, как бездокументарная форма выражения имущественного права, возникшего в связи с изменением цены, лежащей в основе данной ценной бумаги биржевого актива.

Ценные бумаги могут быть коммерческими и принадлежать акционерным предприятиям и государственными (ЦГБ), которые выпускают органы власти.

Широко распространены ГКО – государственные казначейские обязательства, которые фактически представляют организуемую властью «спекулятивную пирамиду» финансовых платежей.

Различают ценные бумаги также такие, как предъявительские (чеки, векселя), именные (без права передачи) и ордерные (их передают на основе индоссамента).





Развитие ценных бумаг на основе кредитных денег, а также появление акций привело к развитию соответствующего рынка – рынка ценных бумаг.

Рынок капитала включает в себя факторный рынок реального капитала, то есть сырья, техники, оборудования. Помимо этого, существует и рынок фиктивного или финансового капитала. Простой формой является валютный рынок, а также рынок банковского кредита, который не порождает ценных бумаг. Иной формой рынка финансового капитала является рынок ценных бумаг.

Первичный рынок ценных бумаг возникает между теми, кто их выпускает (фирмами), и посредниками (банками). Вторичный рынок обеспечивает реализацию ценных бумаг инвесторам. Сохраняется



практика неорганизованной продажи ценных бумаг. В то же время основное значение имеет организованный их рынок, начиная с продажи из-за прилавка (фондовые магазины) и кончая фондовой биржей, где реализуют бумаги наиболее мощных предприятий. Существует также рынок производных финансовых документов – опционов и фьючерсов, который выполняет функцию страхования (хеджирования) – переложение рисков на биржевых игроках.

Обычные сделки с ценными бумагами представляют собой их куплю и продажу ради получения дивидендов. Помимо этого ценные бумаги являются средством рискованной игры. Такие сделки называют «срочными». Опционные сделки исходят из разницы курсов во

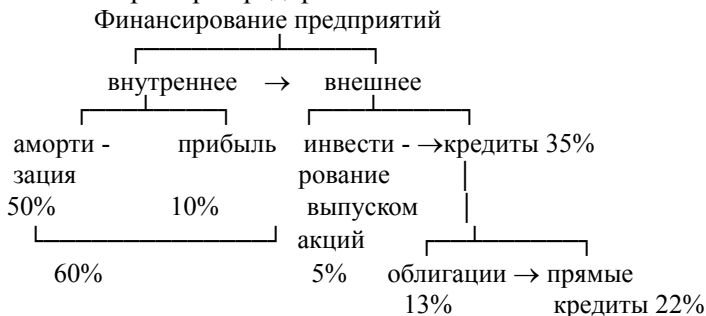


времени: покупают право купли или продажи, если колебания курса превысят заданные пределы («покупают риск»). Фьючерсные сделки исходят из различия времени («покупают время»). Из них опционы предполагают право продать или купить, а фьючерсные – обязательство купить. Существует множество таких сделок. Внутрирыночные сделки представляют контракты на один и тот же товар разного срока, а межрыночные – на один и тот же товар на разных рынках, а межтоварные – на разные товары.



Величина фиктивного капитала превышает реальный капитал во много раз.

Значение кредита в современных условиях можно видеть из следующей схемы на примере предприятий США.

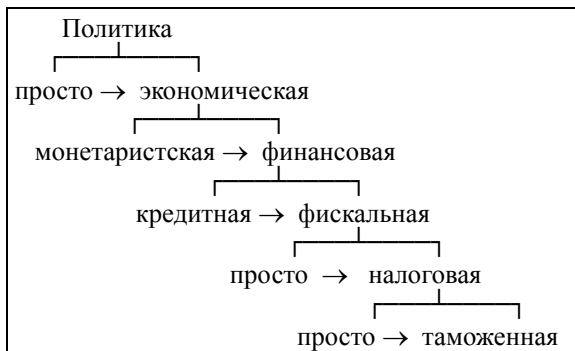


### 2.12.5. Финансовая политика

Основным направлением политики государства является экономическая политика. К ней относятся все мероприятия власти по отношению к экономике. При конкретном анализе выделяют разные составные элементы экономической политики – кредитную, таможенную, финансовую и т.п. Каждую из них можно представить единством более конкретных видов политики. В частности, функционирование финансов осуществляется на основе системы конкретных форм политики, различающихся:

*А. По субъектам:* ее проводят не только правительство, но и другие субъекты рынка.

*Б. По объектам:* финансовая, бюджетная, фискальная и т.п.



Фискальная политика обеспечивает поступление доходов в государственный бюджет. Элементами финансовой политики являются и другие ее формы. Кредитная политика регулирует предложение и спрос на кредит. Её проводят

центральные банки посредством многих мер, в том числе регулированием резервной и учетной ставок. Денежная (монетаристская) политика состоит в регулировании денежного обращения в стране. Торговая политика и др. также имеют важное значение.

*В. По цели:* рост, стабилизация и т.п.



Операции на открытом рынке состоят в купле и продаже ценных государственных бумаг. Центральный банк скупает государственные бумаги, в результате юридические и физические лица получают деньги, денежная масса растет, спрос растет, ВВП растет и т.п.

Центральный банк скупает государственные бумаги, в результате юридические и физические лица получают деньги, денежная масса растет, спрос растет, ВВП растет и т.п.

## 2.13. АНАЛИЗ, ОЦЕНКА, ЭКСПЕРТИЗА ЭКОНОМИКИ

Основу деятельности менеджеров составляет организация труда, производства, коммерции. В связи с этим актуален их анализ, оценка, экспертиза. Любой специалист должен четко представлять технологию анализа. Для этого, прежде всего, следует осмыслить эту проблему на фундаментальном уровне, осознать фундаментальные понятия, показатели. Овладение этим уровнем не достаточно для того, чтобы стать профессионалом, но и без него профессионалов не бывает.

Экономический строй общества представляет единство различных



по уровню развития укладов (смотри вводный курс). Каждый уклад развивается по своим собственным экономическим законам. Каждому из них присущи свои понятия, показатели анализа и оценки.

понятия, показатели анализа и оценки.

В основе анализа труда лежит система понятий, которая характеризует труд и его организацию. На ее основе разрабатывают систему показателей по определенным методикам. Показателей может быть много. Для их понимания надо знать, как их считали, что представляет содержание каждого из них. В ином случае не следует их использовать, поскольку они могут исказить представление о положении, вводить в заблуждение. На предприятиях обычно получают те или иные показатели, т. е. их рассчитывают и получают данные учета, статистики. Иначе говоря, данные – это уже рассчитанные показатели. Именно они лежат в основе анализа и оценки труда. Эти данные всегда относительны: они неполны или предубежденны и т.п. Зная об их реальном качестве, их следует использовать для анализа труда. Здесь рассматриваем систему понятий, лежащую в основе анализа.

Теоретическое объяснение понятий для анализа труда предполагает трактовку всех их таким образом, чтобы они были основой анализа труда в любом укладе.

В печати называют примерно 30 основных терминов при анализе труда. Выказан весь возможный круг соотношений основных из них, но нет системной их трактовки. Пока существует неудовлетворенность с их объяснением.

Системная трактовка используемых понятий при оценке труда должна показать:

- \* их несводимость друг к другу;
- \* содержание каждого из них;
- \* их общие свойства;
- \* особенности (сущность) каждого из них;
- \* сферу применимости каждого из них;
- \* субординацию в системе понятийного обеспечения оценки

труда.

Для достижения этого необходимо выяснение парности категорий для обозначения абсолютной и относительной оценок значимости, определение их последовательности в качестве превращенных форм, осознание узкого и широкого значений каждого из них и т.п. Гипотеза их трактовки:

- причина – следствие;
- результат – результативность;
- польза – полезность;
- плод – плодотворность;
- успех – успешность;
- продукт – продуктивность;

выгода – выгодность;  
доход – доходность;  
рента – рентабельность;  
прибыль – прибыльность;  
экономия – экономичность;  
эффект – эффективность;  
оптимум – оптимальность.

Названная последовательность категорий отражает развитие и все другие аспекты системной их трактовки. Каждое последующее – превращенная форма предыдущих. Предыдущее показывает родовые свойства последующих форм оценки. Каждое последующее обладает спецификой по сравнению с предыдущим. Объяснение общего и особенного каждой из них послужит для системного их объяснения. Главная трудность такой их интерпретации лежит в выяснении двойственного значения каждой категории: обозначения всеобщего свойства последующих и содержания простейших форм деятельности.

**ПРИЧИНЫ – СЛЕДСТВИЯ.** Изменения состояний объектов представляют собой процессы. Это главная форма бытия. Процессы – причины следствий и проявляются через них.

**РЕЗУЛЬТАТ–РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ.** Следствие это – совокупность (система) результатов процесса, являющихся его признаками. Например, используют 1600 признаков человека в компьютерных программах при подборе супружеских пар. У зубов людей имеется 700 признаков. В стручке гороха, по Ф. Энгельсу, столько объективировано связей, что их не могут познать все ботаники мира.

$$\text{Результативность} = \frac{\text{результат}}{\text{процесс}}$$

Результативность есть универсальное, фундаментальное понятие, применимое к любому явлению природы, жизни, общества. Анализ состоит в том, чтобы выявить свойства объекта на основе различных операций с ним. Для этого рассматривают процесс развития объекта и его следствия (результаты). Чем больше получено результатов, тем полнее основа анализа, оценки процесса, в том числе и труда. Чем сложнее процесс, тем требуется учесть больше его результатов, рассчитать больше показателей. Каждый из них одноаспектно отражает объект, ограничен, относителен. В простых процессах неживой природы результат и результативность применяют в чистых формах. Например, течение реки – процесс, а размывание берега – следствие. В биологических процессах эта пара категорий проявляется через бо-

лее сложные, превращенные формы понятий. Еще сложнее их проявление в социальных процессах.

**ПОЛЬЗА – ПОЛЕЗНОСТЬ** проявляют часть результатов и результативности, специфичных для биологических процессов (жизни). Пользой выступают не все результаты, а то, что служит условием жизни – способно удовлетворять потребности живых существ. Учитывать надо не только полезные, но и негативные следствия. Применительно к труду необходимо иметь в виду и полезные, и вредные результаты, следствия труда. Например, ежегодно на производстве в стране гибнут десятки тысяч человек, а увечья получают полмиллиона людей. Это тоже результат труда, который нельзя сбрасывать со счетов при его анализе.

**ПЛОД – ПЛОДОТВОРНОСТЬ** выражают непосредственно ботанические процессы жизни растений. Плодом является часть биологических результатов – то, что обеспечивает воспроизводство растений. При оценке труда эту категорию часто используют для названия главной пользы для субъектов. Не следует путать эту категорию с категорией плодность, плодовитость как частных проявлений плодотворности. В английском языке в этом смысле используют слово «урожай» (урожайность).

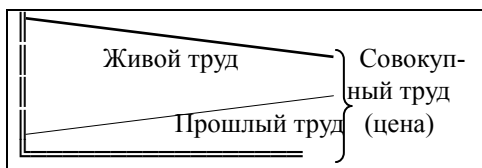
**УСПЕХ – УСПЕШНОСТЬ** выражают особенности жизни животных. Успех действия животного обеспечивает его жизнь – спасает его от преследования или обеспечивает его пропитанием. Успех оценивается сопоставлением достигнутого с целесообразной установкой действий. Успешность труда (удача) выражает соответствие его следствий интересам, намерениям, целям, планам и т.п. субъектов.

**ПРОДУКТ – ПРОДУКТИВНОСТЬ**. Это первая пара категорий, которая выражает общественные явления, характеризует труд. Ее измеряют рядом показателей:

*объем → выработка → интенсивность → производительность.*

**Объем производства** – категория, которая показывает количество продукции (выпуск, выход). **Выработка** – объем продукции в единицу времени. **Интенсивность** – выработка продукции на единицу живого труда. **Производительность** – выработка продукции на единицу совокупного труда – прошлого (овеществленного в технике) и живого.

При росте производительности труда падают затраты труда на единицу товара, понижается цена товара.



Рост производительности труда был важным законом экономического развития до XX века. Затем цены стали расти, что не свидетельствует о росте

производительности труда. Как это можно объяснить? Например, то, что цена проездного билета метро Нью-Йорка в XX веке выросла в 30 раз? Научно-технический прогресс является фактом, и он повышает производительную силу труда на предприятиях. Однако удорожание сырья, топлива и т.п. ведет к росту цен и понижению, в целом, уровня производительности труда.

К анализу натуральной экономики применимы показатели объема производства, выработки, интенсивности, а рыночной экономики – производительности труда.

**ВЫГОДА – ВЫГОДНОСТЬ** характеризуют сотрудничество в условиях имущественных и меновых отношений. Выгода показывает осуществление интересов людей с учетом затрат их труда на получение благ, льгот и привилегий, которые они получают за тот или иной труд. К выгоде относятся и условия деятельности, и надежность ее результатов, и многое другое.

**ДОХОД – ДОХОДНОСТЬ** показывают денежную выгоду от участия в совместном труде (сотрудничестве). Они характеризуют не только производство товаров, но и распределительные отношения между людьми по поводу продукта труда. Эти категории возникают вместе с появлением частной собственности. В условиях рынка они измеряют обычно цену труда, т. е. количество причитающегося человеку результата труда. Доход (в узком смысле слова) – доля продукта труда простого товаропроизводителя, которую он получает как разницу его прихода и расхода. В широком смысле слова доход получают все субъекты рынка, т.е. то что выделяется тому или иному участнику общественного производства.

**РЕНТА – РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ** возникают в условиях феодальных отношений. Рента – это доход от собственности на недвижимость, прежде всего от земли. Эти понятия показывают использование ресурсов (фондов, капитала). Для этого полученный нетрудовой доход делят на использованные ресурсы для того, чтобы определить их размер на единицу ресурсов, скажем, на один гектар земли. В последующем этим показателем измеряют степень использования ресурсов посредством отношения к ним прибыли.

**ПРИБЫЛЬ – ПРИБЫЛЬНОСТЬ** характеризуют предпринимательство, бизнес, капиталистическую деятельность. Прибыльность рассчитывают отношением прибыли к издержкам. В развитых странах обычно много этих показателей на основе различных методик. В экономической литературе, чаще всего, считают синонимами слова «прибыльность» и «рентабельность», в результате часто встречаются недовольства их объяснением.

**ЭКОНОМИЯ – ЭКОНОМИЧНОСТЬ** характеризуют сбережение живого и прошлого труда, ресурсов. «Всякая экономия, в конечном счете, сводится к экономии времени» [79, Т.46, Ч.1, с.117]. Экономия все более становится главным законом общественного производства. Этот закон проявляет действие многих других законов – научного и технического прогресса, роста производительности труда, интенсификацию экономики.

«Хотя капиталистический способ производства принуждает к экономии в каждом отдельном предприятии, тем не менее, его анархическая система конкуренции вызывает безмерное расточение общественных средств производства и рабочих сил, а также множество функций, в настоящее время неизбежных, но по существу дела излишних» [79, Т.23, с.539].

Этот показатель становится главным в условиях планомерного, планового рынка или микромаркета. В таком случае каждый феномен оценивается с позиции интересов всего единого целого. При этом важно учитывать трансакционные издержки, которые можно отождествлять с величиной разницы между рыночной и заводской ценой товара. По мере централизации экономики трансакционные издержки падают.

**ЭФФЕКТ – ЭФФЕКТИВНОСТЬ.** Эти слова возникли давно и затем стали общенаучными терминами. Давно начался процесс их категоризации, который не завершен до настоящего времени. В связи с этим данными словами называют все что угодно: результативность, успешность, плодотворность, прибыльность и т.п. Если согласиться с таким мнением, то тогда следует отказаться от данного понятия. В то же время собственное содержание данного понятия весьма существенно при оценке централизованных форм хозяйствования, например, внутри корпораций и государственного сектора (микромаркет). В этих условиях трансфертные цены перестают быть ценами в строгом значении слова, и их нельзя использовать в качестве критериев для оценки результатов деятельности внутрифирменных, хозрасчетных подразделений. Тем самым возникает потребность в новом по-

нятии по сравнению со всеми ранее рассмотренными, и эту функцию выполняет понятие эффективности, содержание которой нельзя сводить к содержанию его предшественников. Используя все менее развитые формы понятий, необходимо не отказываться и от данного в качестве синтетического для соответствующего рыночного комплекса. В нем могут быть неблагоприятными многие ценовые показатели, тем не менее, все это не исключает возможности оценки его деятельности в качестве эффективного. Все традиционные рыночные показатели – прибыльность, рентабельность, доходность могут быть низкими на конкретном предприятии и свидетельствовать только о политике трансфертных цен. В связи с этим они не могут быть основой анализа успешности хозяйствования. В этих условиях важно использовать подход эффективности и учитывать результаты не только данного предприятия, но и всего целого – фирмы, сектора и страны. Эффективность определяется как экономия ресурсов с позиций единого целого – в домашнем, фирменном, централизованном хозяйстве. Эффективность проявляется в социальной стабильности, устойчивости роста и т.п.

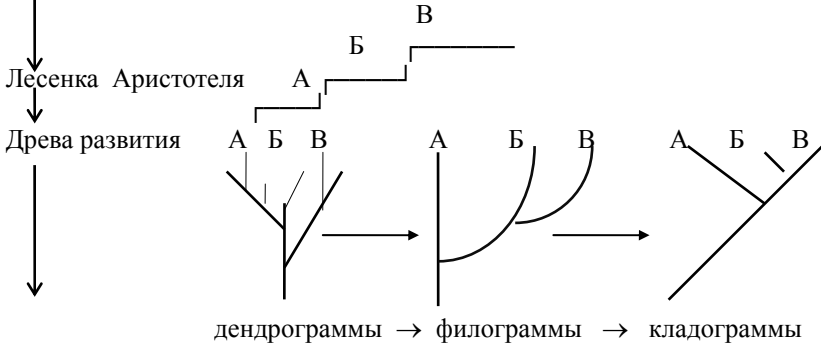
**ОПТИМУМ – ОПТИМАЛЬНОСТЬ** характеризуют совершенствование труда на основе возможностей всех последних достижений науки и техники, прежде всего, математических методов и компьютеров. Они отражают степень интеллектуализации экономики, рост благосостояния народа. Только в таком случае можно найти наилучшее из всех возможных решение проблемы при данных обстоятельствах. Все это можно осмыслить с помощью анализа издержек производства при долговременном периоде, когда видны оптимумы производства при разных условиях – размерах предприятий.

Названная система основных понятий лежит в основе анализа, оценки труда, хозяйства и экономики. На ее основе рассчитывают много показателей, каждый из которых отражает определенный их аспект. Рассчитывают множество индексов, которые характеризуют конъюнктуру. Особенно это быстро делают с помощью компьютеров. В то же время количественные показатели не исчерпывают всех характеристик труда, а поэтому необходимо учитывать и иные факты его организации и результатов, которые оценивают интуитивно, экспертно.



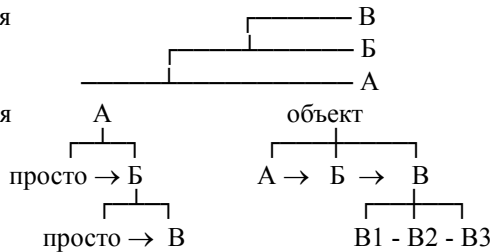
## ПРИЛОЖЕНИЯ

Ряды (эволюционные), цепочки категорий, сориты:  $A \rightarrow B \rightarrow V \rightarrow \dots$

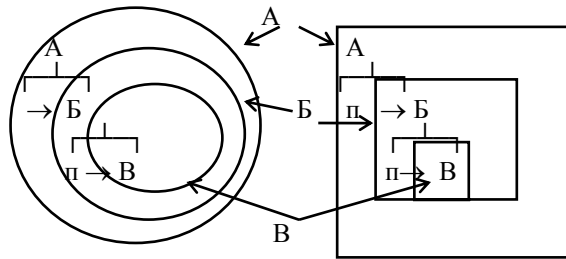


Графики развития

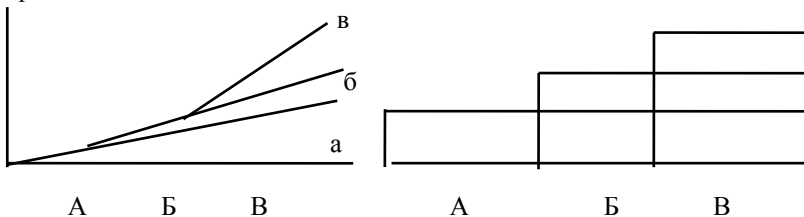
Модели Порфирия



Круги Эйлера  
(квадраты Вена)



Матричные модели



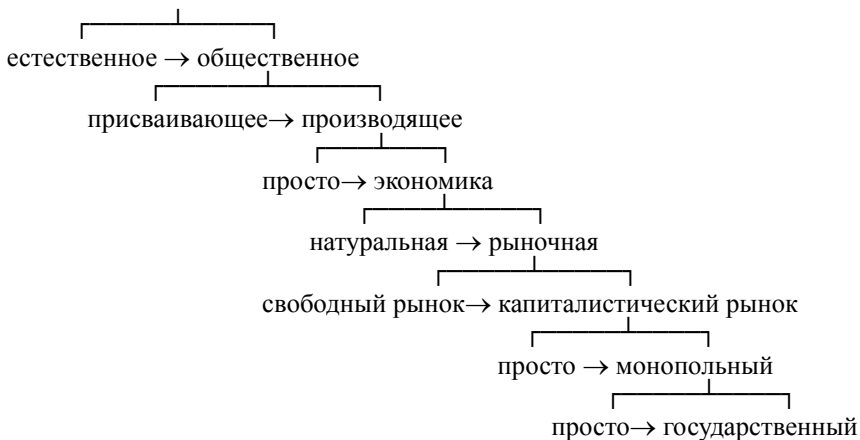
Прил.1. Единство и различие основных графических средств теоретического отображения качества объектов



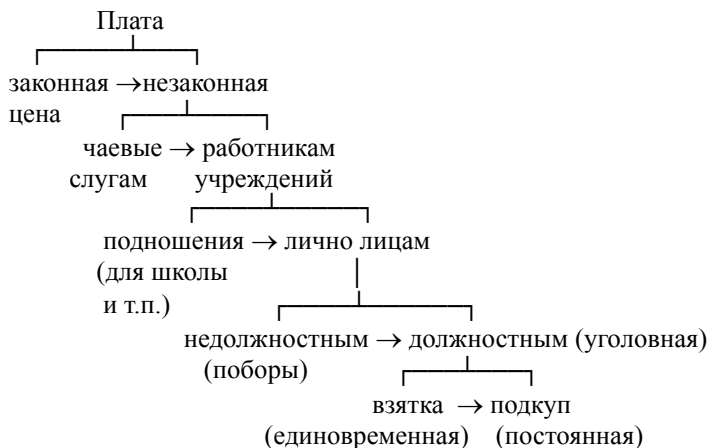
Прил. 2. Структура микроэкономики



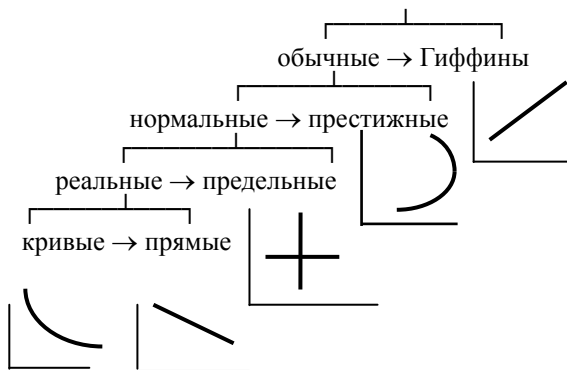
Прил. 3. Версия трактовки основных типов благ



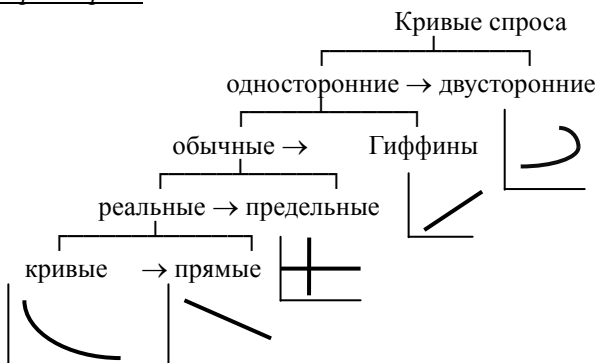
Прил. 4. Версия основных типов природопользования



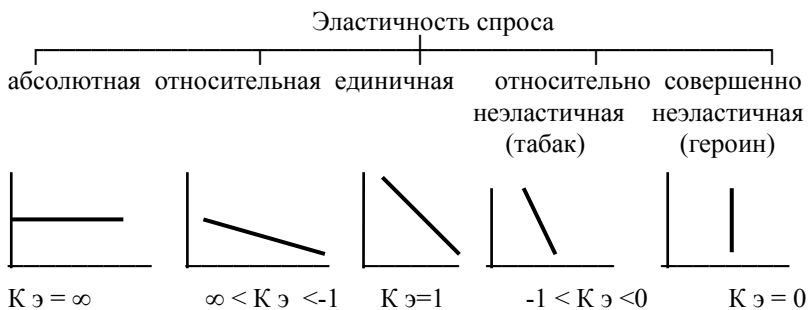
Прил. 5. Формы незаконных платежей



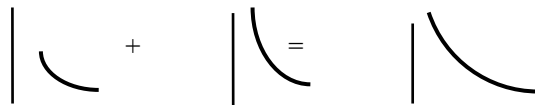
Вторая версия

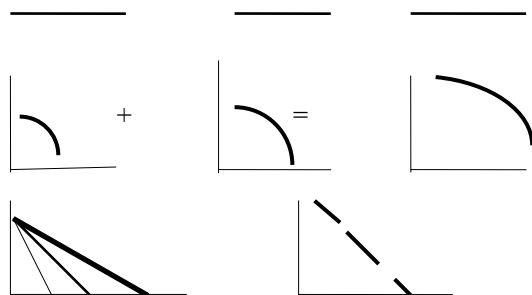


Прил. 6. Гипотезы систематики кривых спроса

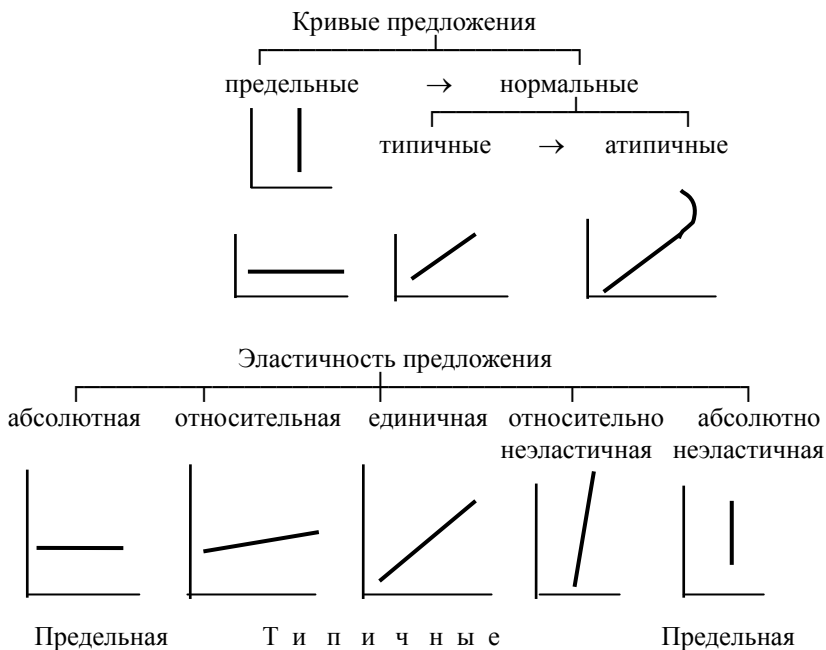


Прил. 7. Эластичность спроса нормального товара

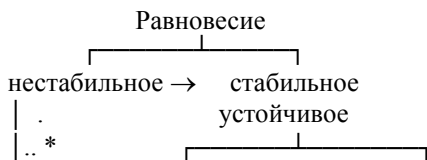


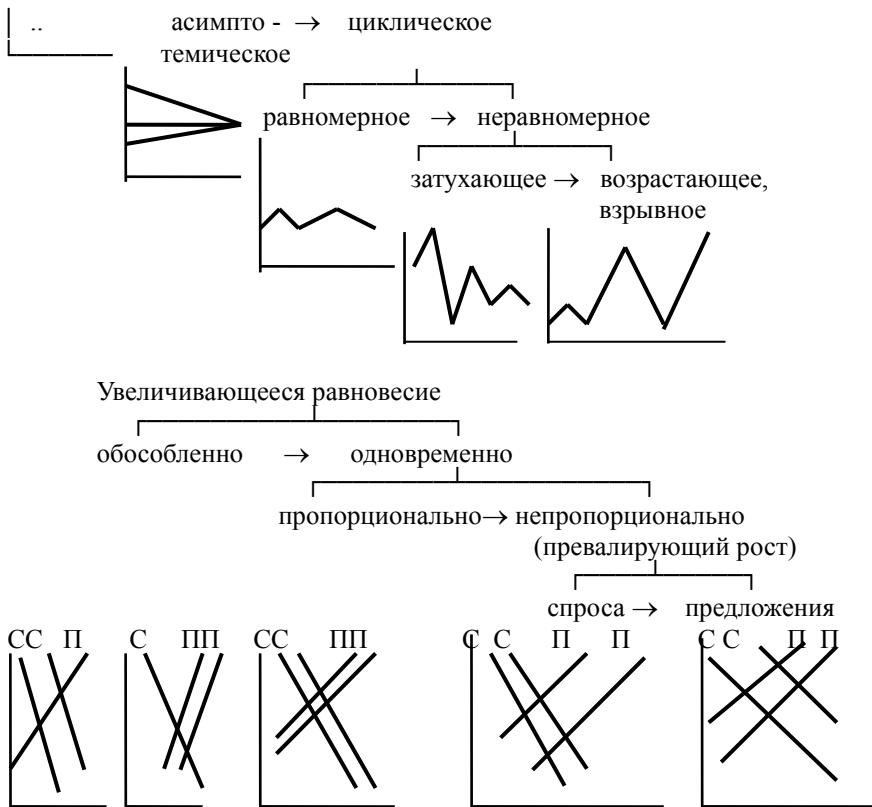


Прил. 8. Различные способы изображения агрегированного рыночного спроса



Прил. 9. Основные формы кривых предложения и эластичности нормального спроса

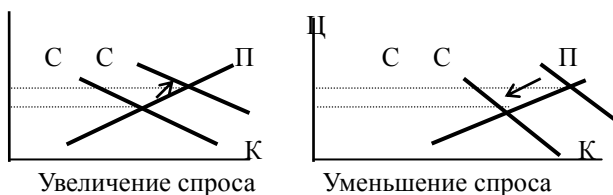




*Равновесие*  
*частное* → *общее* → *совокупное*

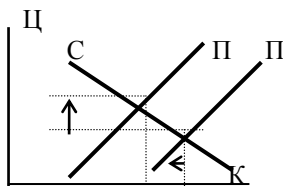
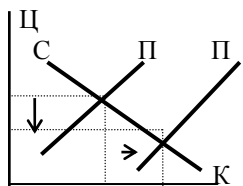
Частное равновесие относится к рынку отдельных товаров, общее – ко всему рынку товаров, а совокупное – к рынку с учетом пред- и пострыночной экономики.

*Прил. 10. Формы равновесия*



вызывает рост рыночных цен

вызывает падение рыночных цен



Увеличение предложения вызывает понижение рыночных цен

Уменьшение предложения вызывает рост рыночных цен

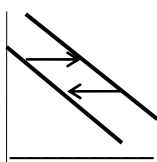
С постоянно

С растет

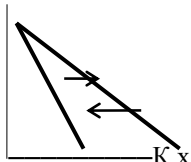
С падает


Прил. 11. Варианты рыночного равновесия: С – спрос; П – предложение

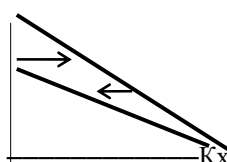
К<sub>у</sub>



К<sub>у</sub>



К<sub>у</sub>



Изменение дохода

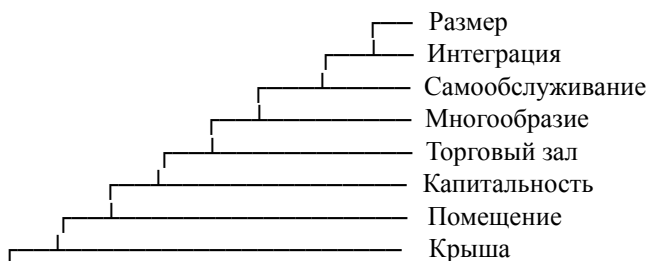
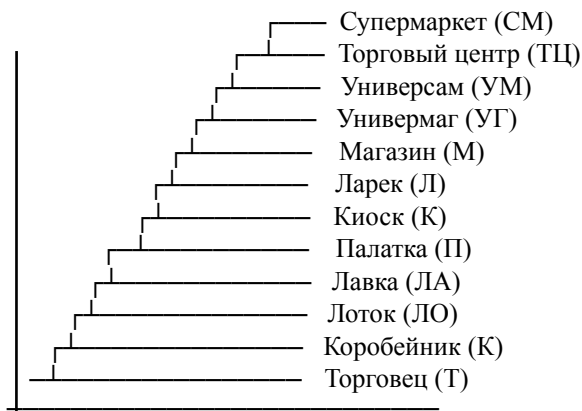
Изменение цены на  $x$

Изменение цены на  $y$

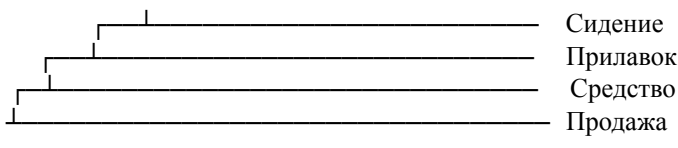
Прил. 12. Характер изменения бюджетных линий



Прил. 13. Основные формы кривых «доход – потребление»

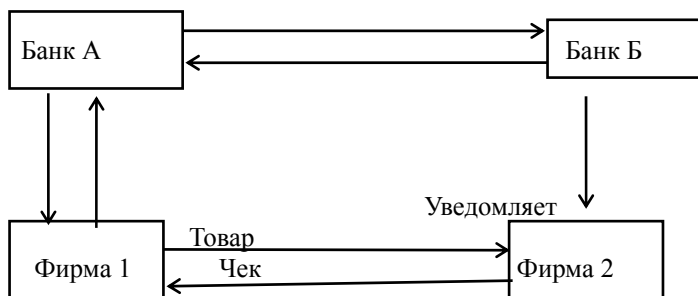




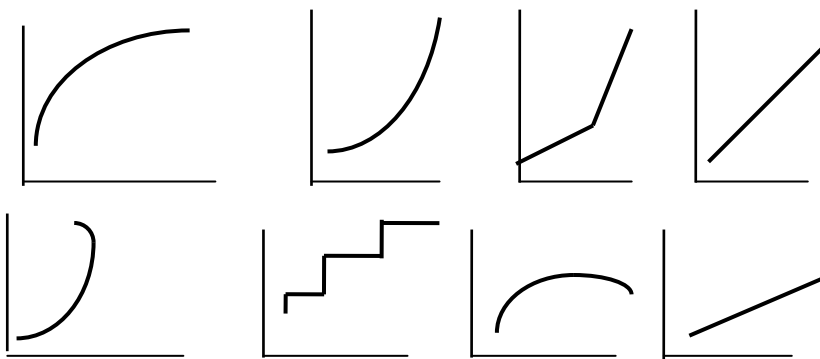


Т К ЛЮ ЛА П К Л П М УГ УМТЦСМ

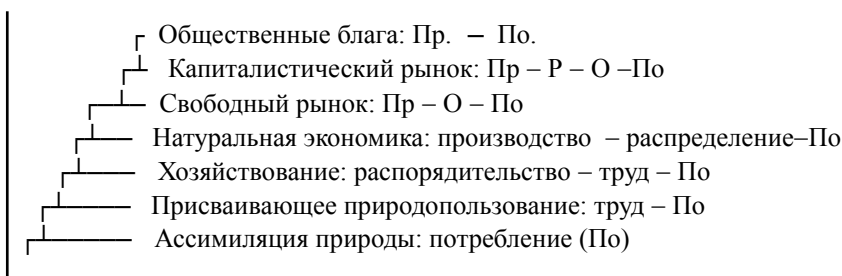
Прил. 14. Некоторые графические образы трактовки предприятий розничной торговли (буквами обозначены предприятия)



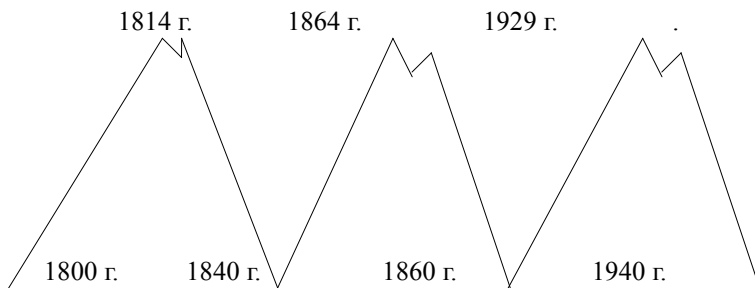
Прил. 15. Форма торговых платежей



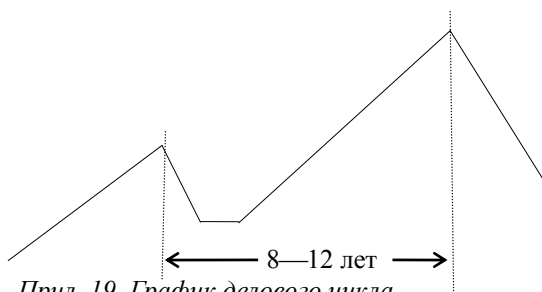
Прил. 16. Формы связи затрат с объемом производства



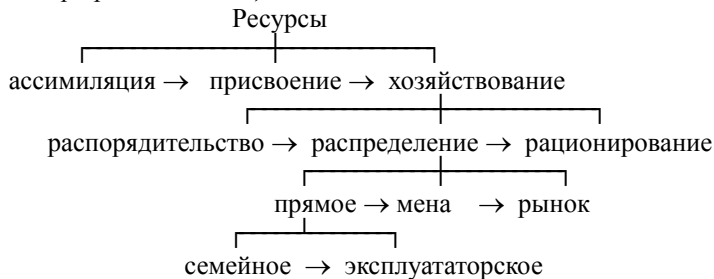
*Прил. 17. Типы природопользования*



*Прил. 18. График кондратьевских волн в экономике США*



*Прил. 19. График делового цикла*



*Прил. 20. Система основных форм природопользования*

**Литература**

1. Акимушкин И. Мир животных. 2-е изд. — М.: Мысль, 1992.
2. Антология кинизма. — М.: Наука, 1999.
3. Алексеев В.П., Першиц А.И. История первобытного общества. — М.: Высшая школа, 1990.
4. Аллэ М. Единственный критерий истины — согласие с данными опыта. //Мировая экономика и международные отношения, — 1989, — №11.
5. Альманах центра общественных наук МГУ. — М., 1998, № 8.
6. Антология экономической классики. В 2-х т. — М.: Эконов, 1991.

7. *Андреев А.А.* и др. Пластиковые карты. 4-е изд. – М.: Концерн «Банковский Деловой центр», 2002.
8. *Аристотель.* /Соч. в 4-х т. – М.: Мысль, 1976.
9. *Арутюнова Г.И.* Рыночная экономика: начальный курс /ОО «Фирма Плюс», 1993.
10. *Бандурин В.В., Рачич Б., Чачин М.* Глобализация мировой экономики и Россия. – И.: Буквица, 1999.
11. *Барбер Д.* Сетевой маркетинг. Руководство для начинающих. – М., 2002.
12. *Берзон Н.И., Буянова Е.А., Чаленко А.В.* Фондовый рынок: Уч. пособие. 2-е изд. – М.: Вита-Пресс, 1999.
13. *Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе. Пер. с англ., 4-е изд. – М.: Дело Лтд, 1994.
14. *Богданов А.А.* Философия живого опыта. – М.: Госиздат, 1920.
15. *Бродель.* Материальная цивилизация, экономика и капитализм. В 3-х т. – М.: Прогресс, 1986.
16. *Бэкон Ф.* Соч. в 2-х т. - М.: Мысль, 1977.
17. *Бюхер К.* Возникновение народного хозяйства. –Пг., 1923.
18. *Витте С.Ю.* Конспект лекции о народном и государственном хозяйстве... – М. : Начала, 1997.
19. *Вознесенский Н.* Военная экономика СССР в период отечественной войны. – М.: ОГИЗ, 1948.
20. *Войтов А.Г.* Самоучитель мышления. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2001.
21. *Войтов А.Г.* Деньги. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2002.
22. *Войтов А.Г.* Техника. Общая теория. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2001.
23. *Войтов А.Г.* История экономических учений. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2000.
24. *Войтов А.Г.* Философия. Учебное пособие для аспирантов. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2003.
25. *Волков Г.* Кибернетика стучится в школу. – М.: Молодая гвардия, 1986.
26. *Вэриан Х.Р.* Микроэкономика. Промежуточный уровень. Современный подход. Перевод с английского. – М.: ЮНИТИ, 1997.
27. *Гегель Г.* Соч., т. 8, М.-Л, 1935.
28. *Гегель Г.* Энциклопедия философских наук. – М.: Мысль, 1975.
29. *Генкин А.С.* Эффективный траст. – М.: Альпина, 1999.
30. *Герцен А.* Соч. В 2-х т. – М.: 1985.
31. *Гильдебранд Б.* Политическая экономия настоящего и будущего. Пер. с нем. – СПб.: Типография В. Безобразова, 1860.
32. *Гвозденко А.А.* Основы страхования. - М.: Финансы и статистика, 1999.
33. *Голубев С.Г.* Эволюция и перспективы развития ассоциированных форм собственности. – М., 1993.

34. *Грешилов А.А., Стакун В.А. Стакун А.А.* Математические методы построения прогнозов. – М.: Радио и связь, 1997
35. *Даль В.* Толковый словарь. – М.: Русский язык, 1989.
36. *Демидова Л., Шейман И.* Неприбыльный сектор в системе хозяйственных отношений в США // Вопросы экономики, – 1994, – №4.
37. *Дзарасов С.* Зерна и плевела экономикс // Экономист, – 1998, – №12.
38. *Диоген Лаэртский* О жизни, учениях и изречениях знаменитых философов. - М.: Мысль, 1986.
39. *Добрынин А.* Еще раз о предмете исследований общей экономической теории // Российский экономический журнал, – 1993, – №6.
40. *Доугерти К.* Введение в эконометрику. Перевод с англ. – М.: ИНФРА-М, 1997.
41. *Долан Э. Дж., Линдсей Де. Е.* Рынок, микроэкономическая модель. – СПб., 1992.
42. *Домненко Б.И., Чибриков Г.Г.* Предмет и логика вузовского экономического курса / Доклад на международной конференции «Настоящее и будущее экономического образования в России», МГУ, апрель 1994 г. – М., 1994.
43. *Дынкин А.А. и др.* Предпринимательство в конце XX века. – М.: Наука, 1992.
44. *Дэвис Н.З.* Дары, рынок и исторические перемены; Франция, век XVI //Одиссей. Человек в истории, 1992. – М.: Круг, 1994.
45. *Евстигнеев В.Р.* Природа экономического знания // Общественные науки и современность, – 1997, – №5.
46. *Елецкий Н.Д.* Структурно-исторический подход в политической экономии. - СПб., 1991.
47. *Заболотных В.* Человек разумный. – СПб., 1996.
48. *Зайдель Х., Теммен Р.* Основы учения об экономике. – М.: Дело, 1994.
49. *Забродин В.Ю.* Индустриальные отношения в России: динамика и перспективы. – СПб., 1997.
50. *Знание на службе развития. Отчет о мировом развитии.* – М.: Весь мир, Всемирный банк, 1999.
51. *Зомбарт В.* Современный капитализм. – М.–Л., 1930.
52. *Зибер Н.И.* Избранные экономические произведения. В 2-х т. –М.: Соцгиз, 1959.
53. *История мировой экономики: Учебник для вузов /Под ред. Г.Б. Поляка, А.Н. Марковой.* – М.: ЮНИТИ, 1999.
54. *Кант И.* Соч. В 8 Т. – М.: ЧОРО, 1994.
55. *Капитализм в Африке: Особенности и противоречия развития.* – М.: Наука, 1993.
56. *Кацица П.Л.* Эксперимент, теория, практика. – М.: Наука, 1981.

57. *Карнап Р.* Философские основания физики. Введение в философию науки. – М., 1971.
58. *Кейнс Д. М.* Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Прогресс, 1978.
59. *Кемп П., Армс К.* Введение в биологию. – М.: Мир, 1988.
60. *Князевский В.С., Житников И.В.* Анализ временных рядов и прогнозирование. – Ростов-на-Дону, 1998.
61. *Ксенофонт.* Воспоминания о Сократе. – М.: Наука, 1993.
62. *Козлова Е.В.* Трансфертные цены. – Саратов, 1999.
63. *Кочетов Э.Г.* Глобалистика. Теория, методология, практика. – М., 2002.
64. *Крибб Д.* Деньги. – Лондон, Нью-Йорк, Штутгарт, Москва, 1996.
65. Крот истории роет. Пер. В. Чеченцева из журнала «NORHSTAR COMPAS» // Экономическая газета/Развитие, –1997, – № 49.
66. Курс экономической теории. – Киров, 1993.
67. *Куриц Х.Д.* Капитал, распределение, эффективный спрос. – М.: АУДИТ, ЮНИТИ, 1998.
68. *Ленин В.И.* Полн. собр. соч. – М.: Политиздат, 1979.
69. *Леонтьев Д.А.* Ценность как междисциплинарное понятие: опыт многомерной реконструкции // Вопросы философии, – 1996, – № 4.
70. *Липперт Ю.* История культуры. Пер. с нем. – СПб., 1902.
71. *Локк Д.* Соч. в 3-х т. – М.: Мысль, 1985.
72. *Львов Д.С.* Экономика развития. – М., 2000.
73. *Люксембург Р.* Введение в политическую экономию – М., 1960.
74. *Макконел К., Брю С.* Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т. Пер. с англ. 11-го изд. – М.: Республика, 1992.
75. *Максимов М.М.* Очерк о золоте. 2-е изд. – М.: Недра, 1988.
76. *Мак Фарленд Д.* Поведение животных. – М.: Мир, 1988.
77. *Макаренко А.П.* Теория и история кооперативного движения. – М.: Маркетинг, 1999.
78. *Малявин В.* Конфуций. – М.: Молодая гвардия, 1992.
79. *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. – М.: Госполитиздат, 1955.
80. *Маркс Э., Тинджей Г.* Римляне. – М.: РОСМЭН, 1994.
81. *Маршалл А.* Принципы политической экономии. В 3-х т. – М., 1983.
82. Материалы научной конференции «Ломоносовские чтения - 1998». – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 1999.
83. *Менгер К., Бем Баверк Е., Визер Ф.* Австрийская школа в политической экономии. – М.: Экономика, 1992.
84. *Менгер К.* Основания политической экономии. – Одесса, 1903.
85. *Менделеев Д.* Границ познанию предвидеть невозможно. – М.: Сов. Рос., 1991.
86. *Меньшиков С.* О преподавании экономических знаний // Экономист, 1999, №5.
87. *Мечников И.И.* Этюды оптимизма. - М.: Наука, 1988.

88. *Милгром П., Робертс Дж.* Экономика, организация и менеджмент. В 2-х т. Пер. с англ. /Под ред. И.И. Елисейевой, В.Л. Тамбомцева. – СПб.: Экономическая школа, 1999.
89. *Милль Д.С.* Основы политической экономии. Т. 1. – М., 1980.
90. *Мудрик А.В.* Социальная педагогика. – М.: Академия, 1999.
91. *Мухаровский Н.В.* Экономическая теория фирмы: Учебное пособие. – Омск, 1998.
92. *Мясникова Л.* Рынок и ожидания // Вопросы экономики, –1997, –№11.
93. *Ноубс К.* Карманный словарь-справочник бухгалтера. – М.: Аудит, 1993.
94. *Нуреев Р.* //Вопросы экономики, – 1996, – №5.
95. *Олейник И.С.* Введение в экономическую теорию. Учебное пособие по курсу «Политическая экономия». – Обнинск: Изд-во ИАТЭ, 1991.
96. *Онкен А.* История политической экономии до Адама Смита. Пер. с нем. – СПб., 1908.
97. *Осипов Ю. М.* Теория хозяйства. В 3-х т. – М.: Изд-во Моск. Ун-та ТЕИС, 1995.
98. *Оппель К.* Чудеса древней страны пирамид. Пер. с нем. - СПб., 1897.
99. Основы экономической теории. Политэкономия. – М.: МИСИС, 1998.
100. Открытие Индии. Философские и эстетические воззрения в Индии XX века. Пер. с англ., бенг., урду. – М.: Художественная литература, 1987.
101. *Павлов К.В., Шишкин М.И., Шишкин Ф.Ф.* Мировая экономика. – Ижевск, Удмуртия, 1997.
102. *Пезенти А.* Очерки политической экономии капитализма. В 2-х т. – М., 1976.
103. *Пиндайк Р., Рубинфельд Д.* Микроэкономика. Сокр. пер. с англ. – М.: Экономика, Дело, 1992.
104. Политическая экономия современного капитализма /Под ред. В.С. Торкановского. – СПб., 1993.
105. *Платон.* Соч. в 4 т. – М.: Мысль, 1993.
106. *Плеханов Г.В.* Избранные философские произведения в 5-ти томах. – М.: Госполитиздат, 1957.
107. *Плеханов Г.* Очерки по истории материализма. – М.: Госиздат, 1923.
108. Правовой словарь предпринимателя. – М., 1993.
109. Прикладная экономика. – М.: Просвещение, 1992.
110. *Прудон П.Ж.* Что такое собственность? – М.: Республика, 1998.
111. *Роузен Х.* Стань миллионером: Американский путь. Перевод с англ. – М.: Экономика, 1992.
112. *Рошер В.* Начала народного хозяйства. – М., 1860.
113. *Рудакова О.С.* Банковские электронные услуги: Учебное пособие для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997.
114. Русские: семейный и общественный быт. – М.: Наука, 1989.
115. Рынок ценных бумаг. /Под ред. В.А. Галанова, А.И. Басова. – М.: Финансы и статистика, 1999.

116. *Самуэльсон П.* Экономика. – М.: Прогресс, 1964.
117. *Сементковский Р.И.* Денис Дидро. – СПб., 1896
118. *Скибицкий Э.Г., Холина Л.И.* Психологические особенности личности. – Новосибирск, 1999.
119. Словарь античности. Пер. с нем. – М.: Прогресс, 1993.
120. Словарь делового человека. – М.: Экономика, 1992.
121. *Смит А.* Исследования о природе и причинах богатства народов. Т. 1. М-Л., 1935.
122. *Соболев А.И.* Предпринимательство. – Воронеж, 1998.
123. Современная западная философия. Словарь. – М., 1998.
124. *Сорос Д.* Алхимия финансов. Рынок, как читать его мысли. – М.: Инфра-М, 1996.
125. *Сорос Д.* Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности / Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1999.
126. Социальная статистика. 2-е изд., доп. – М.: Финансы и статистика, 1999.
127. *Спиноза Б.* Избранные произведения. В 2 Т., – М.: Госполитиздат, 1957, Т.1.
128. *Ставинский И.* (экономист США). Западная экономика современного капитализма //Экономическая газета./ Развитие, – 1998, – №14-15.
129. *Сторчевой М.А.* Основы экономики: Учебник для средней школы. – СПб.: Экономическая школа, 1999.
130. *Струве П.* Хозяйство и цена. Ч.2, вып.1. – М., 1916.
131. *Струве П.* Хозяйство и цена. Ч.1. – СПб., 1913.
132. *Суворов Б.П., Афанасьев М.Ю.* Методика преподавания экономических дисциплин в вузе / Доклад на международной конференции «Настоящее и будущее экономического образования в России», МГУ, апрель 1994 г. – М., 1994.
133. *Сурин А.И.* История экономики и экономических учений. – М.: Финансы и статистика, 1998.
134. *Таити Сакаия.* Что такое Япония? – М., 1992.
135. Творческое наследие С.Н. Булгакова и современное экономическое знание /Под ред. Ю.М. Осипова и Е.С. Зотовой. –М.: Диалог- МГУ, 1996.
136. *Тойнби А.Д.* Постигание истории. – М.: Прогресс, 1991.
137. *Толстой А.Н.* Собр. соч. в 20 т. Т.16.
138. *Тронский И.М.* История античной литературы. – М.: Высшая школа, 1988.
139. *Трубецкой Е.Н.* Энциклопедия права. – СПб., 1998.
140. *Тув В.А.* Человеческие потребности. – Иркутск.: Изд-во ИГЭА, 1998.
141. *Туган-Барановский М. Д.С. Милль.* Его жизнь и учено-литературная деятельность. – СПб., 1892.
142. *Уолл Н., Лайнз Д., Мартин Б.* Экономика и бизнес. А-Я: Словарь-справочник / Пер. С англ. К.С. Ткаченко. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 1999.

143. Ушинский К.Л. Педагогические сочинения в шести томах. – М.: Педагогика, 1988.
144. Фаворо О. Внутренние и внешние рынки // Вопросы экономики, – 1997, – №10.
145. Фриденберг Д., Брэдли К. Как найти работу в Америке. – Нью-Йорк, 1991.
146. Философия в «Энциклопедии» Дидро и Даламбера. – М.: Наука, 1994.
147. Филиппова М.М. Э.М. Кант. Его жизнь и философская деятельность. – СПб, 1893.
148. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. Пер. с англ. – М.: Дело, 1993.
149. Франк Ф. Философия науки. – М.: Иностранная литература, 1960.
150. Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. – М.: Финансы и статистика, 1992.
151. Хейне П. Экономический образ мышления. – М.: Новости, 1991.
152. Хорнби У., Гэмми Б., Уолл С. Экономика для менеджеров: /Уч. пособие для вузов. Пер. с англ. /Под ред. А.М. Никитина. – М.: ЮНИТИ, 1999.
153. Хопкинс Т. Искусство торговать. – СПб.: ВИАН; ЛИТЕРА, 1997.
154. Чернов В. Конструктивный социализм. – М.: Росспэн, 1997.
155. Черниловский З.М. Римское частное право. – М.: Новый Юрист, 1997.
156. Чизхолм Д., Миллард Э. Ранние цивилизации. Пер. с англ. – М.: РОСМЭН, 1994.
157. Шадриков В.Д. Происхождение человечности. – М.: Логос, 1999.
158. Шансы российской экономики. Анализ фундаментальных оснований реформирования и развития /Под ред. Ю.М. Осипова и Е.С. Зотовой, Вып. 4. -М.: Диалог-МГУ, 1996.
159. Шулуз А.; Быченко Н. Франчайзерные формы предпринимательства // Российский экономический журнал, – 1998, – №1.
160. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. Пер. с англ. – М.: Экономика, 1995.
161. Экономика: Учебник для юристов./ Под ред. д.э.н. Д.В. Валового. – М.: Идит. - М., 1999.
162. Экономика общественного сектора: Учебное пособие / Под ред. проф. Е.Н. Жильцова, Ж.Д. Лафер. – М.: ТЕИС, 1998.
163. Экономическая газета / Развитие, – 1997, – №2.
164. Экономическая теория на пороге XXI века /Под ред. Ю.М. Осипова и др. – СПб., 1996.
165. Экономическая теория на пороге XXI века – 2. /Под ред. Ю.М. Осипова и др. – М.: Юрист, 1998.
166. Экономическая теория (Политическая экономия): Учебник / Под общей редакцией В.И. Видяпина, Г.П. Журавлевой. – М.: ИНФРА-М, 1997.
167. Ярочкин В. Оружие: гражданское, служебное, боевое.–М.: Ось-89, 1997.



168. *Яковенко Е.Г., Христолюбова Н.Е.* Введение в специальность экономиста. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.
169. XXI век: будущее России в философском измерении: Материалы Второго Российского философского конгресса (7-11 июня 1999 г.). В 4 т. – Екатеринбург: Изд-во Урал. Ун-та, 1999.
170. XXI век: будущее России в философском измерении. Доклады Второго Российского философского конгресса (6-11 июня 1999 г.). – Екатеринбург: Изд-во Урал. Ун-та, 1999.
171. *Янжул И.И.* Основные начала финансовой науки. – М., 2002.
172. *Denis H.* Histoire de la pensee economique. Paris, 1966.
173. *Hutchison T. W.* Knowledge and Ignorance in Economics. 1977
174. *Keins J. M.* Essays in Biography. NY. 1963.
175. *Lowe A.* On economic Knowledge: Toward a Science of political economics. NY, 1970.
176. *Menger C.* Principles of Economics. NY/ 1981.
177. Why Economics is not yet a Science /Ed. by Alfred S. Eichner. N Y. 1983.
178. *Wolff L.* L'economie politique. Objet, methode, nature. Paris. 1975.
179. *Ulf Gronkwist.* Economic Metodology. 1992. Sweden.

## Оглавление

Введение.....	3
<b>1. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СТРОЙ ОБЩЕСТВА.....</b>	<b>47</b>
<b>1.1. МИКРОЭКОНОМИКА .....</b>	<b>48</b>
1.1.1. Атрибут жизни .....	48
<b>А. ПРЕДРЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА .....</b>	<b>61</b>
1.1.2. Ассимиляция свободных благ .....	61
1.1.3. Присваивающее природопользование. Промыслы .....	64
1.1.4. Домохозяйство .....	68
1.1.5. Дары и мена .....	72
1.1.6. Законы предрыночной экономики .....	82
<b>Б. РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА .....</b>	<b>97</b>
<i><b>Б1. СВОБОДНЫЙ РЫНОК .....</b></i>	<i><b>103</b></i>
1.1.7. Товарные отношения. Мена, обмен, бартер .....	105
1.1.8. Денежные отношения. Деньги. Торговля .....	112
1.1.9. Законы свободного рынка .....	129
<i><b>Б2. РЫНОК КАПИТАЛА .....</b></i>	<i><b>158</b></i>
1.1.10. Кредит .....	159
1.1.11. Коммерция .....	178
1.1.12. Предпринимательство .....	201
1.1.12.1. Сущность предпринимательства .....	201
1.1.12.2. Рабочая сила как товар .....	208
1.1.12.3. Наемный труд .....	216
1.1.12.4. Функционирование промышленного капитала.....	219
1.1.12.5. Выручка, издержки, прибыль .....	222
1.1.13. Законы рынка капитала .....	238
<i><b>Б3. МОНОПОЛИСТИЧЕСКИЙ РЫНОК. ПОСТРЫНОК.....</b></i>	<i><b>248</b></i>
1.1.14. Монополии .....	248
1.1.15. Огосударствление экономики .....	263
1.1.16. Социализация экономики, рынка.....	277
1.1.17. Законы монополистического рынка и пострынка .....	289
<b>1.2. МАКРОЭКОНОМИКА .....</b>	<b>303</b>
1.2.1. Общественное благосостояние .....	303
1.2.2. Национальное богатство .....	304
1.2.3. Совокупный общественный продукт .....	306
1.2.4. Совокупный спрос и предложение .....	311
1.2.5. Общественное производство .....	313
1.2.6. Реализация товаров .....	316
1.2.7. Пропорциональность рынка .....	318
1.2.8. Противоречия экономики .....	319
1.2.9. Экономические кризисы .....	322
<b>1.3. МЕГАЭКОНОМИКА .....</b>	<b>326</b>
1.3.1. Хозяйство, экономика, рынок мира .....	327

1.3.2. Развитые капиталистические страны .....	330
1.3.3. Социалистические страны.....	333
1.3.4. Развивающиеся капиталистические страны .....	335
1.3.5. Основные тенденции мирового рынка .....	335
1.3.6. Глобальные проблемы мира .....	337
1.3.7. Условия становления мирового рынка .....	340
<b>2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ОБЩЕСТВА .....</b>	<b>342</b>
2.1. <b>Общественное производство</b> .....	345
2.1.1. Система материальных отношений .....	346
2.1.2. Примат производства .....	350
2.1.3. Основные организационные формы производства .....	353
2.1.4. Правовые формы предпринимательства .....	354
2.1.5. Производственный потенциал .....	356
2.1.6. Монопольная власть на рынке .....	360
2.2. <b>Субъективный фактор экономики</b> .....	360
2.3. <b>Материальные производительные силы общества</b> .....	372
2.4. <b>Собственность</b> .....	379
2.4.1. Сущность собственности .....	380
2.4.2. Система форм собственности .....	386
2.4.3. Структура собственности .....	387
2.4.4. Изменения собственности .....	390
2.5. <b>Занятость</b> .....	393
2.5.1. Сущность труда .....	393
2.5.2. Система форм (характер) труда .....	396
2.5.3. Содержание труда .....	403
2.5.4. Структура занятости населения .....	406
2.5.5. Безработица .....	407
2.6. <b>Планомерность и плановость</b> .....	409
2.6.1. Сущность планомерности .....	411
2.6.2. Формы планомерности. Планомерный рынок.....	413
2.6.3. Плановый рынок .....	420
2.6.4. Непосредственно общественное производство .....	427
2.7. <b>Менеджмент</b> .....	429
2.7.1. Анархия свободного рынка .....	429
2.7.2. Планомерное и плановое сотрудничество .....	429
2.7.3. Система лидеров общества .....	430
2.7.4. Функции менеджмента .....	435
2.8. <b>Планирование</b> .....	440
2.8.1. Опережающее отражение действительности .....	442
2.8.2. Сущность планов .....	445
2.8.3. Технология планирования.....	447
2.8.4. Плановые показатели .....	448
2.8.5. Принципы планирования .....	448
2.9. <b>Микромаркет. «Внутренние рынки»</b> .....	449

2.9.1. Формы использования ресурсов (суть хозрасчета).....	449
2.9.2. «Внутренние» рынки (содержание хозрасчета) .....	456
2.9.3. Хозрасчет в госсекторе (на примере в СССР.....)	461
2.9.4. Централизованное хозяйствование .....	464
2.10. <b>Ценообразование</b> .....	468
2.10.1. Проблема понимания цен .....	468
2.10.2. Что такое цена .....	471
2.10.3. Функции цен .....	498
2.10.4. Принципы ценообразования .....	500
2.10.5. Системы и стратегии ценообразования .....	503
2.10.6. Факторы цен.....	506
2.10.7. Система и систематика цен .....	507
2.10.8. Тенденции ценообразования .....	511
2.10.9. Инфляция .....	512
2.10.10. Некоторые соображения о ценах .....	519
2.11. <b>Доходы</b> .....	534
2.11.1. Сущность доходов .....	534
2.11.2. Основания присвоения доходов .....	535
2.11.3. Движение рыночных доходов .....	537
2.11.4. Эксплуатация и эксплуатация .....	540
2.11.5. Эксплуатация производителей и потребителей.....	543
2.11.6. Рента .....	545
2.12. <b>Финансы</b> .....	552
2.12.1. Сущность финансов .....	552
2.12.2. Бюджеты.....	553
2.12.3. Банки и парабанки.....	560
2.12.4. Финансовый рынок .....	562
2.12.5. Финансовая политика .....	566
2.13. <b>Анализ, оценка, экспертиза экономики</b> .....	567
Приложения .....	574
Литература .....	584

### НАПИСАНИЕ на ЗАКАЗ:

1. Дипломы, курсовые, рефераты, чертежи...
  2. Диссертации и научные работы
  3. Школьные задания
- Онлайн-консультации  
ЛЮБАЯ тематика, в том числе ТЕХНИКА  
Приглашаем авторов

УЧЕБНИКИ, ДИПЛОМЫ, ДИССЕРТАЦИИ -  
На сайте электронной библиотеки  
[www.учебники.информ2000.рф](http://www.учебники.информ2000.рф)

*Учебное издание*

**Войтов Александр Георгиевич**

Экономика. Общий курс

(фундаментальная теория экономики)

Санитарно-эпидемиологическое заключение  
№ 77.99.60.953.Д.007399.06.09 от 26.06.2009 г.

Подписано в печать 12.01.2010. Формат 60×84 1/16.  
Печать офсетная. Бумага газетная. Печ. л. 37,25.  
Тираж 1000 экз. Заказ №

Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°»  
129347, Москва, Ярославское шоссе, д. 142, к. 732.  
Для писем: 129347, Москва, п/о И-347.  
Тел./факс: 8 (499) 182-01-58, 182-11-79, 183-93-01.  
E-mail: [sales@dashkov.ru](mailto:sales@dashkov.ru) — отдел продаж;  
[office@dashkov.ru](mailto:office@dashkov.ru) — офис;  
<http://www.dashkov.ru>

Отпечатано в соответствии с качеством предоставленных диапозитивов  
в ФГУП «Производственно-издательский комбинат ВИНТИИ»,  
140010, г. Люберцы Московской обл., Октябрьский пр-т, 403. Тел.: 554-21-86

