

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



*Рекомендовано Ученым советом Карагандинского
экономического университета Казпотребсоюза*

УДК 330
ББК 65.01
А 36

А 36 **Айнабек К.С.**

Теория общественного хозяйствования (Альтернатива экономической теории и экономикса): Учебник: исправл. и дополн. – Караганда: КЭУК, 2014. – 608с.

ISBN 978-601-233-099-1 (2009, 2011, 2014гг.)

В учебнике излагаются основы общественного хозяйствования, современные факторы формирования и развития социально - рыночных, сдаточно-раздаточных отношений и трансакций, характеризуются субъекты национальной, мировой экономики и процесс их воспроизводства. Особенность данной работы заключается в том, что она представляется в качестве фундаментальной экономической науки и альтернативы зарубежным учебникам.

Учебник рассчитан на профессорско-преподавательский состав, научных исследователей-экономистов, докторантов, магистрантов, студентов высшей школы. Специальный курс по выбору для магистрантов и докторантов.
Специальность — 08.00.01. Экономическая теория.

**УДК 330
ББК 65.01**

Рецензенты

Баймуратов У.Б. - Директор НИИ Финансово-Банковского Менеджмента Казахского экономического университета им. Т.Рыскулова, академик НАН РК, д.э.н., профессор, Казахстан;

Баликов Владимир Заурбекович — директор Института «Экономики и менеджмента» Новосибирского государственного архитектурно-строительного университета, д.э.н., профессор, Россия;

Шеденов Утегали Кадыргалиевич — профессор кафедры «Экономики менеджмента» Казахского государственного университета им. аль-Фараби, д.э.н., профессор, Казахстан;

Покрыган Павел Анатольевич — профессор кафедры «Политической экономии» Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова, д.э.н., профессор, Россия;

Николенко Сергей Степанович — заведующий кафедрой «Экономической теории» Полтавского университета потребительской кооперации, д.э.н., профессор, Украина

Распространение данной работы или её части без согласия автора и другие действия, нарушающие нормы по авторскому праву, запрещаются и караются по закону

ISBN 978-601-233-099-1

© **Айнабек К.С., 2014**

Повышайте квалификацию, приобретайте новые компетенции:

Курсы по созданию сайтов

~~Курсы по оптимизации сайтов~~

~~Как увеличить продажи с сайтов~~

Статьи по экономике и менеджменту:

- для повышения квалификации преподавателей;
- для рефератов и контрольных;
- для самообразования топ-менеджеров.

Вернуться в каталог учебников

Теория общественного хозяйствования

ВВЕДЕНИЕ

В предлагаемом учебнике освещены методологические и частные проблемы, связанные с раскрытием содержания понятия “общественное хозяйство”. Общеизвестно, что без определения “основного звена в цепи” нельзя раскрыть содержание системы. Поэтому рассматривать проявление противоречивых элементов структуры социально - экономической системы возможно только после раскрытия сущностных категорий, субординации связей субъектов экономической системы, определения механизма функционирования экономических законов, параметров их действия на основе общего критерия оценки общественного хозяйствования.

В экономической литературе достаточно широко освещены проблемы развития смешанной и рыночной экономики, пути их решения. В западных теориях существует множество подходов к решению одних и тех же проблем. Однако они довольно противоречивы, а порой взаимоисключаемы. Так, например, Р. Коуз, как представитель институционализма, категорически отрицает методы неоклассиков в решении экономических проблем, считая их “теоретиками классной доски”¹. Такое мнение появилось в связи с оторванностью от практики хозяйствования теоретических положений, предлагаемых неоклассиками, маржиналистами. Здесь же можно отметить отношение Р. Коуза к результатам исследований институционализма, где труды американских ученых данного направления “ни к чему не привели... Не имея никакой теории, они не могли предложить ничего, кроме груды описательного материала, ожидающего теоретического осмысления... Так что если у современных институционалистов есть предшественники, то это не те, что шли непосредственно перед ними.”²

В действительности в микроэкономической среде ни одна фирма не рассчитывает предельные издержки, а если бы рассчитывала, то ей пришлось бы потратить колоссальные средства на исследования. При этом произведенные расчеты, скорее всего, оказались бы субъективными. Поэтому многие блестящие умозрительные теории живут только в учебниках в качестве материала для тренировки интеллектуальных способностей обучающихся. Они условно понятны в классной аудитории, но далеки от экономической практики. По данному поводу один из известных в мире экономистов Дж. М. Кейнс писал: “Слишком большая доля современной “математической экономики” представляет собой, по существу, простую мешанину, столь же неточную, как и те первоначальные допущения, на которых она основывается, причем авторы получают возможность забывать о сложных отношениях и взаимосвязях действительного мира, замыкаясь в лабиринте претенциозных и бесполезных символов”.³ Отсутствие знаний об объективных предельных вели-

¹ Коуз Р. Фирма, рынок и право. Пер. с англ., М., 1993, 192с.

² Coase, Ronald H.(1984) The New Institutional Economics//Journal of Theoretical and Institutional Economics 140(№1): 229-231p.

Теория общественного хозяйствования

чинах, общего критерия оценки общественного производства, способствовало развитию субъективных подходов в поисках эффективных решений, возникающих проблем. Но нужно помнить, что, когда исходные положения вытекают из субъективизма, то построенная на них экономико – математические модели будут отражать содержание не объективной действительности, а параметры кривых зеркал, несоответствующих реальным экономическим процессам. В связи с этим лауреат Нобелевской премии М. Аллэ подчеркивал ещё в 1989 году, что экономическая наука развивалась в ошибочном направлении в течение сорока лет с преобладанием математического формализма. Это представляет большой шаг назад.⁴ Крупный финансист с мировым именем Дж. Сорос, оценивая монетаризм и кейнсианство, утверждал: “Теория Фридмана порочна, ибо она игнорирует рефлексивный, т.е. взаимосвязанный аспект расширения и сжатия кредита... Кейнс развенчал монетаризм в 30-е годы, но после смерти его идеи были отвергнуты, так как его рецепты лечения дефляции привели к возникновению инфляционных тенденций.”⁵ Далее он отмечал: “...вера в капитализм по модели свободного предпринимательства *laissez faire* продемонстрировала нехватку общественных ценностей в статусе моральных принципов. Люди могут поверить, что Бог передал им Десять заповедей и общество будет более справедливым и стабильным, если они поверят в это. Наоборот, отсутствие моральных ограничений, вероятно, порождает нестабильность.”⁶ По этому поводу в священной книге “Коран” написано: “... род человеческий – в заблуждении, кроме тех, которые веруют, делают добрые дела, учат друг друга истине, учат друг друга терпению.”⁷

В экономической теории ещё преобладает эмпиризм. Данная наука на пороге XXI века находится на стадии становления, отсутствуют четкие границы предмета её исследования, содержание экономических категорий расплывчато, нет “общего знаменателя” как в теоретическом, так и в прикладном, математическом плане для раскрытия органической взаимосвязи экономических явлений и определения параметров их функционирования. Недостаточно разработаны базовые категориальные аппараты и, как следствие, отсутствует системность в исследовании рыночной экономики. По данному поводу один из видных специалистов по макроэкономике Р.Е. Лукас заметил следующее: “Экономика – молодая наука, и очень многое в ней до сих пор остается неизвестным. Из – за недостатка знаний экономисты не могут с абсолютной уверенностью судить о последствиях изменений экономической политики и поэтому должны быть особенно осторожны, давая советы.”⁸

Вопросы теорий развития общественного хозяйствования и рыночных отношений не утратили актуальности, а, наоборот, в современных условиях

³ Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег, М., 1978, 424с.

⁴ Экономическая теория. Микроэкономика 1,2. -Учебник./Под ред. Г.П. Журавлевой.-3-е изд., испр. и доп.- М., 2007, с. 77.

⁵ Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности. Пер. с англ.-М.,1999, с129.

⁶ Там же, с.85,93.

⁷ Коран/Перев. с араб. яз. Г.С. Сабдукова. Казань, 1907, с. 1161.

⁸ Мэнкью Н.Г. Макроэкономика./Пер. с англ. М.,1994, с. 492.

Теория общественного хозяйствования

приобрели большую значимость как в высокоразвитых странах, так и в государствах, только формирующих рыночную экономику.

В научных и учебных материалах по экономической теории последнего десятилетия практически отсутствуют или содержатся незначительные результаты исследований диалектики общественного хозяйствования, существования и взаимодействия противоречий, перехода от одного состояния в другое, гармонизации и оптимизации отношений.

Данный учебник отличается тем, что расширяет горизонты определения условий общественного хозяйствования и, в частности, функционирования формальной организации и самоорганизации, сдаточно-раздаточных и рыночных отношений. Автором учебника рассматриваются механизмы взаимодействия и закономерности функционирования сущностных отношений и их производных: отношений собственности, конкуренции, планомерности, отношений индивидуального воспроизводства, закона спроса и предложения, закона стоимости, законов регулирования денежного обращения, их влияние на формирование сдаточно-раздаточных и рыночных отношений, а также взаимодействие объективных и субъективных сторон хозяйственного механизма.

В учебнике разграничиваются такие понятия, как механизм использования и механизм действия, функционирования экономических законов. Это позволяет определить взаимосвязь объективных процессов и субъективных решений и осознанно или спонтанно действующих субъектов. Такой подход необходим для поиска путей и методов эффективного расходования затрат и снижения издержек трансакций.

В работе рассматриваются механизмы ценообразования на основе общественно необходимых затрат труда (стоимости, объективно предельных величин), влияние спроса и предложения, методы и модели формирования баланса агрегированных частей в структуре общественного производства, особенности и закономерности развития национальной экономики Казахстана на основе определения общего критерия оценки хозяйственной деятельности.

Вопрос определения общего критерия оценки общественного производства или общественно необходимых затрат труда как естественной цены или стоимости был поставлен еще в XIII – XIV веках Ибн-Хальдуном, представителем научной среды арабского Востока.⁹ Затем данное определение вопроса встречается в трудах, представителей ученых XVII - XVIII веков, У. Петти, Д. Риккардо, а потом К. Маркса. Ответ не был найден, и многие экономисты просто вычеркнули вопрос из фундаментальной экономической науки, поскольку “даже Маркс не решил задачу”. Таким образом они продолжают работать на ощупь, используя исключительно субъективные подходы, развивая эмпирическим путем национальную и мировую экономику. Однако вопрос, поставленный 300 -700 лет назад, требует решения на основе

Теория общественного хозяйствования

⁹ У.Ж. Алиев. Ибн - Хальдун - пионер классической экономической науки/Материалы республиканской научно-практической конференции: Модернизация экономики и социальной сферы – фактор устойчивого посткризисного развития Казахстана. Караганда: КЭУК, 16.10.2009. -с.9-11.

объективного подхода. Современные экономисты, предлагая свои методы и расчеты, принимают во внимание лишь несколько факторов, сотую или тысячную долю того, из чего складывается экономическая жизнь. Этого совершенно недостаточно, чтобы вывести общий критерий оценки общественного производства. Автор данного учебника предлагает такой критерий. Применяемые им методы позволяют наглядно, с точностью до цента, тынина, копейки определить, где, в какой отрасли, в каком направлении у нас “недобор”, где “перебор”, куда следует направить дополнительные деньги, и откуда забрать излишки. Если картину представить наглядно - в формулах, диаграммах и колонках, то принять ошибочное решение будет невозможно, потому что все станет слишком явно и просто. Применять предлагаемые методы и формулы можно при любом уровне развития национальной экономики, в любой крупной корпорации.

Менеджмент и маркетинг автором учебника рассматриваются в качестве факторов управления и регулирования отношений. Менеджмент как управление служит формой проявления сущностных отношений. Маркетинг является составной частью управления в регулировании рыночных процессов. Также рассмотрены экономические основы разграничения “прав рыночной игры” и отмечена необходимость исследования правовых отношений через призму отношений экономических. Только органическое их взаимодействие как целостной системы позволит выйти на качественно новый уровень регулирования и саморегулирования рыночной экономики.

Далее автором раскрываются процессы воспроизводства субъектов и в целом общественного производства, соотношение отраслей в структуре национальной экономики на основе общественно необходимых затрат труда, отмечаются макроэкономические показатели формирования экономического роста. Излагается авторская позиция по вопросам земельной собственности и ренты, предлагаются методы определения цены земли, рентных платежей. В учебнике рассматриваются влияния информационных систем, научно-технического прогресса, как инновационного фактора, на рыночные отношения и трансакции. Раскрывая сущность категории “информационные системы”, автор делает логическое заключение о необходимости отнести её к разряду основных факторов производства, куда по новой классификации следует включить еще “трудовые ресурсы” и “средства производства”. В связи с этим предлагается модель взаимозависимости основных факторов производства, по которой можно определять их оптимальные соотношения в достижении эффективных результатов. По-новому трактуется и рассматривается содержание научно-технического прогресса как экономических отношений по созданию и развитию научной теории общественного производства, эффективной техники, технологий, совершенствованию рыночного механизма, управлению обществом, внедрению и использованию в позитивной реализации отношений собственности. Обращено внимание на инновацию в каче-

Теория общественного хозяйствования

стве фактора формирования и развития крупного инновационного бизнеса, инновационной и социальной экономики.

В учебнике отведено внимание теории и методологии мирового хозяйствования. Критически осмыслены точки зрения по поводу определения эффективности международных экономических отношений и обоснования внешнеторговых операций. Показаны пути развития мирового хозяйствования: методы, модели его прогнозирования, механизм формирования и функционирования мировой валюты.

Рассматривается регион как территориальное общественное хозяйство, определяются пути оптимизации региональной экономики, раскрываются сущность, структура регионального рынка, виды и механизм функционирования. По-новому освещается неформальный сектор экономики в условиях глобализации.

Предлагается авторская трактовка сущности цикличности развития, которая впервые представлена как всеобщий закон диалектики; выделяются две стадии цикла: экономический кризис и экономический рост и четыре его фазы. Исследовано антикризисное регулирование экономики и определено место в нем инвестиционного механизма. Автор определяет факторы, формирующие достойный уровень существования и развития человеческого общества. Представляется домашнее хозяйство как субъект потребления, и предлагаются пути его повышения эффективности в экономической системе. Далее рассмотрена диалектика общественного хозяйствования и окружающей среды, где гармонизация взаимоотношений социально-экономической деятельности и Природы является необходимостью сохранения и развития человечества в современных условиях глобализации. Затем раскрыта сущность, структура, механизмы и виды экономической безопасности в условиях глобализации. Обосновываются условия определения критерий экономической безопасности субъектов хозяйствования, экономических систем.

В заключении данной работы показаны экономические модели развития общества, где социально-экономическая формация выступает в качестве содержания, которая проявляется в традиционной, культурно-исторической, цивилизационной формах.

Учебник написан в нетрадиционной форме, в нем преобладает научное содержание в аргументации, что способствует формированию исследовательского мышления соискателей, магистрантов и докторантов.

Работа содержит схемы и рисунки, математические формулы для определения параметров действия экономических законов, расчета стоимости, неопределенного спроса и избыточного предложения, эффективности издержек фирм, отраслей и в целом национальной экономики.

Учебник состоит из 3 разделов, 23 глав. После каждого параграфа выделяются ключевые понятия и термины, основные вопросы, предлагаются вопросы для семинарских занятий, темы рефератов, литература.

Далее важно отметить, что данная работа написана на основе предшествующих семи научных и четырех учебных изданий, опубликованных в Германии, России и Казахстане.

Раздел 1

СИСТЕМА ОБЩЕСТВЕННОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Глава 1	Философия общественного хозяйствования.....	9
Глава 2	Введение в теорию общественного хозяйствования	41
Глава 3	Основы общественного хозяйствования	60
Глава 4	Сущностные и производные отношения социально-экономической системы.....	87
Глава 5	Диалектика взаимосвязи формальной организации и самоорганизации общественного хозяйствования.....	134
Глава 6	Институты формирования и развития экономических систем.....	164
Глава 7	Иновационные факторы развития социально-экономической системы.....	188

Глава 1 ФИЛОСОФИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

1.1 Теория общественного хозяйствования как фундаментальная экономическая наука

В экономической литературе встречаются различные названия базового экономического курса. Прочно утвердившееся название фундаментальной экономической науки «Политическая экономия» основная масса ученых Запада, начиная с 70-х годов XIX века, стала заменять термином «Экономикс» или «Экономика». В современном источнике отмечается: «Желая подчеркнуть особую значимость «чистоты» и нейтральности экономической науки, А.Маршалл заменил термин «Политическая экономия» на «Экономикс», который в последующем был принят представителями неоклассических и неокейнсианских теорий»[1, с. 15]. По данному поводу А.В.Аникин писал: «Была провозглашена «социальная нейтральность» политической экономии. В руках ... экономистов — Джевонса в Англии, Менгера и Визера в Австрии, Вальраса в Швейцарии, Дж.Б.Кларка в США — «старая» политическая экономия превратилась в нечто неузнаваемое. Теперь это был набор абстрактно-логических и математических схем, в основе которых лежит субъективно-психологический подход к экономическим явлениям. Естественно, что этой науке скоро потребовалось и другое название»[2, с. 31].

В связи с переходом к рыночной экономике большинство ученых Казахстана и ближнего зарубежья под влиянием Запада посчитали, что «Политическая экономия» имеет в названии преимущественный оттенок политики и некоторую оторванность от предмета фундаментальной экономической науки. Однако автор названия «Политическая экономия» А.Монкретьен в начале XVII века под политикой подразумевал государство или общество, и поэтому политическая экономия представлялась в качестве национального хозяйства. «Добрых 150 лет после Монкретьена политическая экономия рассматривалась преимущественно как наука о государственном хозяйстве, об экономике национальных государств, управляемых, как правило, абсолютными монархами. Только при Адаме Смите, с созданием классической школы буржуазной политической экономии, ее характер изменился, и она стала превращаться в науку о законах хозяйства вообще, в частности об экономических отношениях классов»[2, с. 29].

Развитие «Политической экономии» в Советском Союзе привнесло преимущественно идеологическое содержание и преобладание нормативного метода исследования. Данное название устраивало главных идеологов СССР, поскольку фундаментальная экономическая наука должна была отражать основные принципы псевдосоциалистического государства и разоблачать буржуазную идеологию на основе дискредитации капитализма. Такой подход, естественно, в современных условиях подтолкнул многих отказаться от ис-

Теория общественного хозяйствования

пользования термина «Политическая экономия» применительно к фундаментальной экономической науке. Но он более приемлем, чем термин «Экономическая теория», если, конечно, из содержания исключить идеологию и оставить теоретические положения, отражающие объективные экономические процессы и воздействие условий на развитие общественного производства.

Термин «Экономическая теория», применяемый для определения современной фундаментальной экономической науки, имеет серьезные недостатки. Во-первых, основное понятие «экономика» представлено прилагательным, а «теория» — существительным. Таким образом «экономика» становится приложением к «теории». Во-вторых, в учебниках по экономической теории господствует множество различных теорий субъективного характера, далеких от раскрытия объективных экономических процессов. В связи с этим мы полагаем, что от определения «Экономическая теория» целесообразнее будет отказаться.

Претендующие на название фундаментальной экономической науки термины «Экономикс» или «Экономика» также имеют свои недостатки. Понятия представлены в качестве существительных. «Экономикс» тождественен понятию экономика. Недостаток названия «Экономика» заключается в том, что его первичное значение с латинского языка переводится как «правило, закон домашнего хозяйства»[2, с. 19]. «В настоящее время термин «экономика» в смысле отрасли знания понимают, скорее, как экономические науки»[2, с. 30]. Под экономикой можно понимать как прикладную, так и теоретическую, фундаментальную науку. Поэтому рассматриваемые названия не однозначны по содержанию и не вполне соответствуют требованиям фундаментальной экономической науки.

По поводу различия содержания вышеприведенных названий фундаментальной экономической науки Э.А.Аликулов писал следующее: «Классическая наука «Политическая экономия», неоклассическая наука «Economics» (Экономсистема), трудоклассическая наука «Политическая экономия», новая классическая наука «Экономическая теория» — все они являются основными экономтеоретическими науками, которые возникли в разные времена и в различных социально-экономических условиях. Они в определенной мере взаимосвязаны, но это вполне самостоятельные науки. В современных условиях, по нашему мнению, невозможно произвольно объединять их под одним общим названием как «Экономическая наука», или «Политическая экономия», или как «Economics» (Экономсистема) или как «Экономтеория». Это различные экономтеоретические науки, они не тождественны, не идентичны друг с другом. Они взаимосвязаны, однако неодинаковы, между ними есть разграничивающие их сущностно-содержательные, теоретико-методологические, структурные и функционально-инструментальные различия. Это самостоятельные науки, которые, на наш взгляд, можно объединить и характеризовать лишь как «Экономтеоретические науки»[3, с. 6]. Такой вывод данного автора говорит о том, что не определено содержание фундаментальной экономической науки и следствием чего является существование множества их видов.

Теория общественного хозяйствования

Фундаментальная экономическая наука должна иметь единое название и содержание, выражающее основные принципы, законы формирования и развития хозяйственных процессов. Далее вызывает также сомнение такого предложения Э.А. Аликулова о том, что «наука «Экономическая теория», возникшая в России и других странах СНГ в конце XX — начале XXI вв. — новейшая экономтеория или новая классическая экономическая теория. Чтобы отличить эту новейшую экономтеоретическую науку от других экономтеоретических наук можно характеризовать ее более сокращенно — как «Суперэкономтеория», «Суперклассическая экономтеория». Это выделяет ее из всех других экономтеоретических наук; кроме того, это очень удобно для использования в научно-исследовательской и научно-образовательной деятельности»[3, с. 7].

Такое предложение возникло из-за тупикового положения в исследовании и определении как названия, так и содержания фундаментальной экономической науки. Здесь нужно отметить, что предлагаемое сочетание слов «экономтеоретическая наука» в качестве фундаментальной экономической науки, представляется тавтологией, поскольку «теория» и «наука» понятия по содержанию тождественные. А определение названия фундаментальной экономической науки как словосочетание «суперклассическая экономтеория» наводит на мысль о сходстве с рекламным трюком, где больше внешнее звучание, чем соответствие формы названия содержанию предмета исследования.

В настоящее время предлагается программа дисциплины для докторантов PhD под названием «Теория экономической науки» как фундаментальную экономическую дисциплину. Как видно, что в данном названии встречается тавтология сочетания понятий «теория» и «наука». Далее следующее название: «Теоретическая экономика» в качестве фундаментальной экономической науки не может быть принят, поскольку такая форма не соответствует содержанию предмета исследования.

Ученые экономисты находятся в состоянии поиска адекватного названия фундаментальной экономической науки. Они выдвигают собственные аргументы в пользу предлагаемых ими вариантов. Так, Б.М.Генкин предлагает название «Метаэкономика и основания экономических наук». Он пишет: «В соответствии с определением метатеории ... к метаэкономике можно отнести проблемы, связанные с областью и методами исследования экономических наук, их структурой и взаимосвязями с другими науками. К основаниям экономических наук относятся следующие основные проблемы: исходные понятия и утверждения; модели человека, его деятельности, распределение доходов; взаимоотношений в экономических системах, динамики этих систем. Следует отметить, что указанные границы весьма условны»[4, с. 25].

Данное предложение имеет свои положительные стороны. Но название из двух составляющих, части которого представляют определенную обособленность и в то же время могут быть взаимоисключающими имеет ряд недостатков, в том числе отмеченных в предыдущих вариантах.

Вместо термина «Экономическая теория» можно предложить термин «Теория общественного производства». Он более приемлем для фундаментальной экономической науки, поскольку охватывает всеобщую основу изу-

Теория общественного хозяйствования

чаемых экономических процессов. Вместе с тем обнаруживается и его важный недостаток: термин не отражает значимость человека, сознательная организованность общества, деятельность собственников, хозяев экономических процессов.

В 1914 году была издана научная книга известного австрийского ученого экономиста Ф.Визера «Теория общественного хозяйства»[5, с. 234], название которой могло бы претендовать на определение для фундаментальной экономической науки. По этому поводу интересна мысль Р.Е.Елемесова, который отмечал, что «хозяйство есть сознательно организованная структура для решения определенных задач, главную роль в которой играет собственник»[6, с. 73]. «Необходимо постоянно помнить, — подчеркивал Ф.А.Хайек, — что «хозяйство», порожаемое рынком, не подходит на продукты сознательных замыслов человека. Рыночная экономика, напоминая в некоторых отношениях собственно «хозяйство» в общепринятом смысле, представляет собой структуру, глубоко от него отличающуюся уже тем, что она не подчинена никакой единой иерархии целей»[7, с. 193–194]. Развивая данную мысль, можно привести высказывание Л.Горичевой: «Отсутствие понятия «хозяйство» ограничивает наши представления о цивилизованных свойствах и устойчивости экономики страны, сковывает процесс самоорганизации, препятствует формированию конструктивной экономической политики»[8, с. 17].

Еще в начале XX века С.Ю.Витте давал определение данному понятию. «Совокупность или определенный круг хозяйственных действий одного лица или союза лиц, — писал он, — называется хозяйством»[9, с. 11]. Здесь следует отметить различие между терминами «хозяйство» и «экономика», которое выражается в том, что первое понятие персонифицирует собственность и территорию через хозяина, тогда как последнее её обезличивает и представляет как некую нейтральность, не зависящую от субъектов хозяйствования. «Хозяйство» также нейтрально к действиям и процессам. Вышеприведенное определение С.Ю.Витте относится не к содержанию «хозяйства», а более подходит к понятию «хозяйствование», поскольку «круг хозяйственных действий» и есть «хозяйствование».

Логика исследуемых выше материалов приводит нас к новому варианту названия фундаментальной экономической науки — «Теория общественного хозяйствования». Данное понятие в полной мере соответствует требованиям к определению фундаментальной экономической науки. Потому что, во-первых, термин «теория» предполагает совокупность научных положений, выражающих основное содержание экономических явлений; во-вторых, понятие «общественное» отражает совокупность связей между субъектами и, в-третьих, «хозяйствование» определяет деятельность субъектов, собственников и хозяев экономических процессов. Здесь также нужно отметить, что название фундаментальной экономической науки должно вытекать из предмета исследования, где таковым является активная часть объекта – общественное хозяйствование. Хозяйствование выражает взаимодействие хозяина собственности и хозяина процесса, тогда как общественное хозяйствование включает в со-

Теория общественного хозяйствования

держание всю экономическую систему отношений и взаимодействий в условиях ограниченности ресурсов.

Понятия и термины

Экономикс; экономика; политическая экономия; экономическая теория; теория общественного хозяйствования; хозяйство; фундаментальная экономическая наука.

Рассматриваемые вопросы

1. Содержание названий в истории развития фундаментальной экономической науки.
2. Критерии определения фундаментальной экономической науки.
3. Обоснование названия “Теории общественного хозяйствования” применительно к фундаментальной экономической науке.

Вопросы к семинарским занятиям

1. История возникновения названий фундаментальной экономической науки.
2. Объективные предпосылки возникновения и развития фундаментальной экономической науки.
3. Обоснование определения “Теории общественного хозяйствования” как фундаментальной экономической науки.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. Что предопределило появления названия “Политическая экономия” для фундаментальной экономической науки?
2. В чем вы видите различия между терминами “Политическая экономия” и “Экономикс”?
3. Какие недостатки заключены в определении “Экономическая теория”, применяемом как название фундаментальной экономической науки?

Темы для рефератов

1. История развития политической экономии.
2. “Политическая экономия” и “Экономическая теория”: природа их возникновения.
3. “Экономикс” как альтернатива “Политической экономии”.

Литература

1. Экономическая теория /Под ред. В.Д. Камаева, Е.Н. Лобачевой. - М., 2005.
2. Аникин А.В. Юность науки: Жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса – 3-е изд. - М., 1979.
3. Аликулов Э.А. К формированию основ новой методологической концепции.- Проблемы современной экономики.- СПб, 2007. N 2 (22). <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=22189>

Теория общественного хозяйствования

4. Генкин Б.М. Введение в метаэкономику и основания экономических наук. - М., 2002.
5. Визер Ф. Теория общественного хозяйства. Австрийская школа в политической экономии. М.: Экономика, 1992.
6. Елемесов Р.Е. Государственные механизмы устойчивого экономического развития. – Вестник Ассоциации Казахстана – Караганда, 2004. № 2 (4), с.65-77.
7. Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. - М., 1992.
8. Горичева Л. Культурно-историческая целостность национально-государственного хозяйства // МЭиМО - М, 2002. № 1.
9. Витте С.Ю. Конспект лекций о народном и государственном хозяйстве, читанных его высочеству великому князю Михаилу Александровичу в 1900-1902 годах. – М., 1997.

1.2 Человек как субъект хозяйствования

В учебниках по экономической теории выделяются параграфы, посвященные определению сущности и эволюции социально-экономического содержания человека [1, с. 16–24]. Обычно исследования по данному объекту проводят в социальном, экономическом, психологическом и других аспектах. При этом Человек и Человечество, и Вселенная рассматриваются как саморазвивающиеся системы. Следует отметить, что данные системы возникли не только в результате материального развития и предопределяются его условиями, но зависят непосредственно от воздействия тонкого и сверхтонкого мира.

Тонкие миры — среда существования и содержания Абсолютного субъекта. При этом человек представляется голограммой сверхтонкого и тонкого мира. Если обратиться к источникам древней мудрости до нашей эры, то можно встретить такую версию возникновения Вселенной: «Сущее возникает из несущего»[2, с. 176]. Так интуитивно предсказывается возникновение Вселенной от «Ничто», из которого рождается «Нечто». «В воображении древних китайцев, — пишет М.Т.Степанянц, — из бесформенного мрака родились две силы, упорядочившие мир...»[2, с. 12]. Так, например, древнекитайский мыслитель Ван Фу, живший в 76–157 гг. до нашей эры, отмечал, что «в древнем-древнем мире во времена Великой пустоты существовало без формы и признаков изначальное Ци, состоявшее из слитых воедино субстанций. Его нельзя было обуздать, им невозможно было управлять. Так продолжалось долго, но потом оно вдруг начало изменяться, оно разделилось на чистое и мутное, которые превратились в Инь и Ян. Инь и Ян уже обладали формой; упорядочиваясь в мире, они сформировали небо и землю.... Гармония слияния Инь и Ян породило и человека...»[3, с. 348]. Древние мудрецы и в целом человеческий разум ищут начало всего и определяют его как «Ничто», кото-

Теория общественного хозяйствования

рое представляется первоначальной информацией. Она «рождает одно, одно рождает два, — рассуждает древнекитайский мудрец Лао-Цзы, — два рождает три, а три рождает все существа»[2, с. 226]. «Ничто» предопределяет возникновение «Нечто», то есть сверхтонкой энергии. Поскольку информация излучает сверхтонкую (одно) и тонкую энергию (два), происходит цепная реакция (три рождает все) саморазвития и формирования Информационного вселенского поля в условиях взаимодействия информации и сверхтонкой, тонкой энергии. Это обуславливает при определенном количественном и качественном состоянии «пробуждение» Вселенского разума или Абсолютного духа по Г.Гегелю[4, с. 25–26].

Подтверждение вышесказанному можно найти в Библии. В этом источнике знаний отмечено: «ВНАЧАЛЕ было Слово...»[5, с. 111], то есть информация была первичной. В то же время в Библии пишется: «Слово было Бог» [5, с. 111]. Но информация не может сама по себе быть Высшим вселенским разумом. Это подтверждается выражением из Библии: «Бог есть Свет» [5, с. 191] и Корана: «Бог есть свет небес и земли»[6, с. 653]. «Слово» и «Свет» как информация и сверхтонкая энергия представляются составляющими Высшего вселенского разума или Абсолютного духа, поскольку в Библии отождествляется Бог со «Светом» и «Словом».

Человек — прежде всего производное существо от Абсолютного духа, Глобальной разумной системы, многомерного, тонкого и сверхтонкого мира, а затем — от материального трехмерного. Человек состоит из духа, души и физического тела. Без первых нет человека как личности — тело без духа и души представляется в качестве трупа, не имеющего разумного начала. Г.Гегель по этому поводу пишет: «Человек есть мыслящий дух.... Жизненность этого моего тела состоит в том, ... что она не в состоянии оказывать мне никакого противодействия, но подчинена мне, всюду проникнута моей душой...»[4, с. 24, 118]. В священной книге «Коран» отмечено: «... Я сотворю человека ... из глины.... Я дам ему стройный образ и вдохну в него от моего духа...»[6, с. 481]. По тексту Корана видно, что тело человека всего лишь часть безжизненной материи, иносказательно приведенная глина, которая преобразуется в мыслящий продукт Всевышнего на основе привнесенного им духа в него.

На первый взгляд, человек воспринимается как физическое тело, при этом обыденное сознание не рассматривает его душу и дух.

Дух человека, функционирующий на основе Информационного вселенского поля и сверхтонкой энергии, представляется непосредственной производной от Абсолютного духа, тогда как душа, формирующаяся посредством духа и тонкой энергией, происходящая за счет уплотнения и расширения сверхтонкой энергии. Тем самым душа представляется производным от духа, как в Библии отмечается, что есть «Бог отец» и «Бог сын» и едины они через «Святого духа»[5, с. 195]. Этот момент подчеркивает Г.Гегель[4, с. 23–24]. Здесь «Бог отец» порождает «Бога сына», как душа является производным от духа. Единым содержанием для «Бога отца» и «Бога сына» является «Святой дух», то есть свойство сверхтонкой энергии во взаимодействии с информаци-

Теория общественного хозяйствования

ей данного уровня. Здесь нужно отметить, что Бог (Аллах, Всевышний) един для всех, а представление в Библии «Бога отца» и «Бога сына» нужно понимать как от Бога (Абсолютного духа) появляется его производная — душа (человека).

Прогрессивные мысли из Вселенского источника, научные достижения продвинутых людей, как из среды религиозных организаций (буддистов, йогов, кришнаитов, мусульман, христиан и др.), так и исследователей материалистов приводят к выводу, что мир многомерен. Существуют тонкие и сверхтонкие миры. Они взаимосвязаны Вселенским информационным полем и сверхтонкими и тонкими энергиями, которые в процессе уплотнения, концентрации и расширения создают с информационным полем виды материальной энергии и материю трехмерного измерения [7, с. 124–125].

Дух относится к сверхтонкому миру, а душа — к тонкому. Они пронизывают материальное тело и служат как внутренним содержанием, так и невидимой оболочкой физического состояния человека [7, с. 77–78]. Кстати, данная оболочка тела определяется йоговами, экстрасенсами, парапсихологами, народными целителями, работающими на энергетическом уровне, а также учеными. Они могут измерять тонкую энергию человека. Оболочка тонкой и сверхтонкой энергии человека могут достигать от метра до полутора в зависимости от его состояния, а у йогов и продвинутых людей до 3–5 метров и более. Сверхтонкая и тонкая энергии имеют цвета, показывающие общее состояние и здоровье человека. В настоящее время создан аппарат, снимающий на камеру ауру человека. Данное открытие сделал российский ученый. Аппарат данного ученого измеряет и видит то, что принято называть аурой или душой человека. Камеру изобрел и представил К.Г.Коротков. Его аппарат сканирует тело и на экране выводится снимки его ауры. «Синим цветом на экране компьютера выделяется живая здоровая область, а более теплыми оттенками, вплоть до красного, — умершая, бездействующая часть, — говорит К.Г.Коротков [8].

Сверхтонкая и тонкая «оболочка» человека, по сути, представляющая голограмму информационного поля, с соответствующими формами энергий, связана непосредственно с «Абсолютом». Поэтому объяснение возникновения человека на Земле нужно обосновывать не только на эволюционном подходе Ч.Дарвина, который можно представить в качестве дополнения, а исходя из формирующего основного источника системы сверхтонкого и тонкого мира [7, с. 77–78]. Определение сущности человека должно исходить от «Абсолюта», затем из условий материального мира, поскольку он состоит из духа, души и физического, материального тела. По Г.Гегелю «Абсолют», как изначальная причина возникновения всего материального, устремлен на самопознание, саморазвитие и самосовершенствование.

Тело приобретает значение человека на основе духа, т.е. сущность человека заключается в духе. «Понятие духа, — писал Г.Гегель, — имеет в духе свою реальность» [4, с. 322] «Абсолютное есть дух; таково высшее определение абсолютного — найти это определение и понять его смысл и содержание — в этом заключалась, можно сказать, абсолютная тенденция всего обра-

Теория общественного хозяйствования

зования и философии — к этому пункту устремлялась вся религия и наука...» [4, с. 29]. Эта идея Г.Гегеля вытекает из того, что «Бог есть истина», — как отмечено в Коране [6, с. 771]. «Абсолютный дух есть в такой же мере вечно в-себе-самом-сущее, как и вглубь себя возвращающее и возвращенное тождество; единая и всеобщая субстанция как духовная, перводеление (Urteil) на себя и на знание, для которого она существует как таковая» [4, с. 382].

Однако имеются противники признания Абсолютного духа. Так, например, австро-американский экономист, лауреат Нобелевской премии Ф.А.Хайек утверждал следующее: «Что касается лично меня, то правильно было бы заявить, что я не чувствую за собой права ни утверждать, ни отрицать существования того, что именуется Богом, поскольку, признаюсь, я не знаю, что должно означать это слово. Я, безусловно, отвергаю любые антропоморфные, персонифицирующие или анимистические интерпретации данного понятия, посредством которых многие ухищряются придать ему смысл. Понятие человекоподобного или разумоподобного действующего существа представляется мне, скорее, продуктом высокомерной переоценки возможностей похожего на человеческий разум. Я не могу наделять значением слова, для которых в структуре моего собственного мышления или в моей картине мира нет такого места, где они обретали бы смысл. Следовательно, я был бы недобросовестен, если бы употреблял эти слова так, как будто они выражают какие-то мои убеждения. Я долго колебался, но, в конце концов, решил сделать это признание личного характера, поскольку поддержка откровенного агностика может помочь верующим с большей твердостью придерживаться тех выводов, которые оказываются для нас общими. Возможно, то, что люди подразумевают, говоря о Боге, является всего лишь персонификацией тех традиционных моральных норм и ценностей, что поддерживают жизнь их сообщества. Теперь мы начали понимать, что тот источник порядка, который религия приписывает человекоподобному божеству, предлагая своего рода карту или путеводитель, помогающий отдельной части успешно ориентироваться внутри целого, не находится вне физического мира, но является одной из его характеристик, правда, слишком сложной, чтобы какая-либо из составных частей этого мира сумела составить его «картину» или «образ». Поэтому религиозные запреты на идолопоклонство, т.е. на создание подобного рода образов, вполне справедливы. Не исключено, тем не менее, что большинство людей способно воспринимать абстрактные традиции только как чью-то личную Волю. В таком случае, не будут ли они склонны усматривать эту волю в «обществе» в век, когда более откровенная вера в сверхъестественные силы отвергается как суеверие?» [9, с. 93].

В данном случае его можно поблагодарить за откровенные мысли вслух. В то же время нельзя осуждать этого известного ученого, поскольку он продукт своего времени. Как нам известно, недостаточный уровень познания и информированности ограничивает мировосприятие и понимание мироздания.

Отрицание существования Бога, Всеобщего сознания и разума встречается и у астрофизиков, и математиков. Так, «знаменитый физик Стивен Хокинг полагает, что у Вселенной не было создателя. По его мнению, возникно-

Теория общественного хозяйствования

вание всего сущего можно объяснить, исходя из законов природы. Об этом рассказывается в его новой книге «Великий замысел». Стивен Хокинг утверждает: «Поскольку существует закон гравитации, Вселенная может и будет создавать себя из ничего. Спонтанное творение является причиной того, что нечто появляется из ничто, причиной существования Вселенной и нашего существования. Нет необходимости призывать бога для того, чтобы он зажег запал и все запустил»[10].

Далее «согласно гипотезе Пуанкаре, трехмерная сфера — это единственная трехмерная штукавина, поверхность которой может быть стянута в одну точку неким гипотетическим «гипершнуром». Ж.А.Пуанкаре предположил такое в 1904 году. Теперь Г.Перельман убедил всех понимающих, что французский тополог был прав. И превратил его гипотезу в теорему.

Доказательство помогает понять, какая форма у нашей Вселенной. И позволяет весьма обоснованно предположить, что она и есть та самая трехмерная сфера. Но если Вселенная — единственная «фигура», которую можно стянуть в точку, то, наверное, можно и растянуть из точки. Что служит косвенным подтверждением теории Большого взрыва, которая утверждает: как раз из точки Вселенная и произошла.

Получается, что Г.Перельман вместе с Ж.А.Пуанкаре огорчили так называемых креационистов — сторонников божественного начала мироздания. И пролили воду на мельницу физиков-материалистов»[11].

Как мы знаем, под «ничто» понимается сверхтонкий и тонкий мир, который имеет свойство Всеобщего сознания и мышления, что составляет основу возникновения материального мира, то есть нечто, Вселенной. Все эти открытия относятся к материальному миру, а сверхтонкий и тонкий мир остается за полем их исследования. Поэтому утверждения отрицания Бога в данных случаях являются несостоятельными.

Однако современные ученые из британского Бристольского университета сделали подлинную сенсацию в мировых научных и интеллектуальных кругах, которые установили, что человек рождается с верой в Бога. «Мы установили, что ход мышления ребенка включает интуитивную веру в сверхъестественное», — заявил руководитель исследований профессор Брюс Худ[12]. Новейшие исследования из Бристоля показали, что без веры в Бога ни Homo Sapiens, ни человеческое сообщество не могли бы появиться на свет. На заре человечества только те группы людей, которые верили во Всевышнего, упорядоченность миропорядка и справедливость, создавали более устойчивые социальные отношения и тем самым выживали. Но другие племена, лишённые веры в Бога, распались и исчезли. Именно верующие заложили основы человеческой цивилизации и определили дальнейшие пути прогрессивного развития[12].

Абсолютный дух предопределяет развитие человека, в качестве производного, на самопознание, саморазвитие и самосовершенствование, в чем и заключается его сущность, цель жизни в материальном мире.

Если определить сущность человека, то можно понять и раскрыть его значение как субъекта хозяйствования. Поэтому на определение сущности

Теория общественного хозяйствования

человека было уделено некоторое внимание, исходя из нетрадиционных подходов, поскольку множество положений материалистического и традиционного плана не способствовали в полноте раскрытию проблемы.

Человек для реализации своей сущности должен обеспечить свою жизнедеятельность, что предполагает самопознание и познание окружающей среды, выявление средств существования, осуществление целенаправленной деятельности.

Реализация сущности человека в материальном мире осуществляется посредством труда. В экономической литературе даются различные определения труда: «Труд как осознанная целенаправленная деятельность»[1, с. 16]; «труд как своеобразный вид издержек»[1, с. 17]; труд — это «всякое умственное и физическое усилие, предпринимаемое частично или целиком с целью достижения какого-либо результата, не считая удовлетворения, получаемого непосредственно от самой проделанной работы»[13, с. 124]; «труд — это процесс, характеризующийся затратами времени и энергии человека, направленными на преобразование ресурсов природы в материальные, социальные, интеллектуальные, эстетические и духовные блага»[14, с. 131].

Не вдаваясь в тонкости различия вышеприведенных определений, можно отметить, что в обобщенной форме труд является средством реализации сущности человека, поскольку через него осуществляется физическая, интеллектуальная и духовная деятельность субъекта. Эта совокупность деятельности человека направлена на создание средств, предметов труда, производство продуктов, обустройство среды обитания. Такая деятельность человека относится к её хозяйственной или экономической форме.

Традиционно принято считать, что труд создал человека. Однако, не отрицая значение труда в формировании человека, нужно отметить и воздействие главенствующей роли Информационного вселенского поля на программу деятельности человека. Здесь уместно будет привести некоторые размышления по данному поводу М.Н.Чепурина, где он пишет, «что труд как осознанная целенаправленная деятельность выделил человека из животного мира, наделил его сознанием и определил общественный характер его бытия, долгое время считалось аксиомой. Но, возможно, это всего лишь теорема, требующая доказательств»[1, с. 16].

Чтобы реализовать себя человек должен трудиться[7, с. 126]. И он представляется в качестве субъекта, осуществляющий жизнедеятельность в форме хозяйствования. Поэтому человек рассматривается как субъект хозяйствования, ибо он является хозяином определения и выбора целенаправленной деятельности, вида труда в обеспечении своей жизнедеятельности в материальном мире и опосредованно, а может быть и непосредственно, реализующий программу Информационного вселенского поля.

Человек, как духовно-мыслящее существо, осуществляя хозяйственную деятельность, должен стремиться к адекватному восприятию окружающей среды обитания. С расширением масштабов общественного производства усложняются хозяйственные отношения, возникают объективные экономиче-

Теория общественного хозяйствования

ские законы, представляющие основу проявления стихийных сил, предопределяющих тенденции позитивного и негативного развития экономики.

На начальном этапе развития общества человек в меньшей мере и очень смутно осознавал себя как духовную личность. У него было самосознание на уровне общинно-эгоистического мышления в рамках устоявшихся первобытных отношений.

На раннем этапе развитие человеческого мышления соответствовало отношениям общинного хозяйствования, уровню используемых средств труда, ограниченным рамкам первобытного производства. Люди свободно владели примитивными средствами труда, и их жизнедеятельность подчинялась традициям общины, которые были обусловлены средой обитания. Такая характеристика относится к первой модели экономического человека в условиях общинного развития на заре становления человечества.

Под моделью экономического человека нужно понимать совокупность характеристик содержательного (качественного) значения, предопределенная условиями труда, хозяйственными отношениями, традициями того или иного этапа развития общества. Первая модель характеризует человека как составную, неотделимую часть общины, где индивидуальность сведена до физиологических потребностей, а мышление и самосознание — к неотделимости от целостности в условиях низкого уровня развития орудий труда, соответствующим масштабам общинного производства.

Общинный способ выживания обуславливал ограничение эгоизма человека, подчиняя традициям, правилам хозяйственной совместной деятельности, соблюдению иерархических отношений в рамках общины. Это было предопределено господством исходных и основных отношений общинной собственности.

Возникновение частной собственности изменило отношение между людьми на основе уровня развития средств труда и расширения масштабов общественного производства. Люди с более совершенными средствами труда могли обеспечить собственное существование и использовать других в качестве орудий труда. Такое изменение условий жизни людей предопределило абсолютное господство одних над другими, что сформировало полярные образы мышления: господина и раба. Частная собственность породила аппарат всеобщего насилия меньшинства над большинством в форме государства и разделение общества на классы: имущие и неимущие. Развитие средств труда обусловило изменение содержания отношений между противостоящими сторонами в обществе. Более развитые экономические отношения способствовали снижению транзакционных издержек, повышению производительности труда, увеличению богатства собственников и государства.

Развитие средств производства и возникновение частной собственности обусловило существование второго типа модели экономического человека, который качественно в содержании отличается от предшествующего. Ко второму типу экономического человека можно отнести в эпоху рабовладельческого строя только собственников, поскольку рабы были в качестве орудий труда для господ. Конечно, здесь могут возникнуть споры с оппонентами по поводу определения экономической модели человека в том плане, что усло-

Теория общественного хозяйствования

вия, как они могут сказать, для этого возникают с момента экономической свободы человека труда. А эти условия присущи эпохе капитализма. Однако наш аргумент заключается именно в том, что хозяйствование присуще и рабовладельческому строю, и свободная деятельность исходит от хозяина положения, собственника, а раб в качестве орудия труда не представляется экономически свободным человеком. Поэтому во второй модели экономического человека собственник характеризуется в качестве рассматриваемого предмета. Именно собственник в условиях рабовладельческого строя является экономически свободным человеком, и его господствующая хозяйственная деятельность предопределяет реализацию экономических процессов посредством использования специфического орудия или средств труда — раба.

В данной модели собственник определяется как полный эгоист, думающий о своей персоне, абсолютной власти, укрепляющий свои позиции преимущественно за счет обогащения внеэкономической эксплуатацией рабов и насильственного изъятия собственности у более слабых конкурентов.

Характеристика в качестве эгоиста предполагает нерациональность поведения данной модели человека в сложившихся условиях. Здесь нерациональность выражает увеличение богатства любыми путями и средствами, при этом затраты становятся вторичными. Такой подход вытекает из возможности компенсировать расходы за счет безвозмездной эксплуатации рабов, экспроприации, ограбления и захвата чужой собственности. Вместе с тем не опровергается и увеличение дохода за счет товарного обмена.

В учебной литературе принято рассматривать модели экономического человека с периода возникновения капитализма, где господствует свободная конкуренция и рыночное равновесие[1, с. 20]. Однако модель экономического человека правильно было бы сформулировать с эпохи возникновения хозяйственной деятельности первобытных общин. Это даст увидеть эволюционные перемены в характеристике содержания модели экономического человека в зависимости от изменения типов хозяйствования, производства или социально-экономических формаций.

Возникновение третьей модели экономического человека предопределено условиями развития феодального строя, где появляются новые собственники своего труда: экономически свободные ремесленники и торговцы. Данные собственники результатов своего труда представляют предмет характеристики содержания третьей модели экономического человека, поскольку феодал — землевладелец почти тождественен рабовладельцу, но имеющий некоторое различие, а полураб — крепостной крестьянин еще не представляется полноценным экономически свободным человеком, ибо он находится преимущественно внеэкономической зависимости от собственника земли.

Если определение содержания рабовладельца и феодала характеризует вторую модель экономического человека, то к третьей модели нужно отнести совокупность основных черт экономически свободного человека, как собственника своего труда — ремесленника, так и торговца. Третья модель экономического человека сыграла революционную роль в ускорении социально-экономического развития, расширении масштабов торгового пространства,

Теория общественного хозяйствования

увеличении объемов товарообмена и орудия труда. Именно ремесленники и торговцы подвели человечество к эпохе капитализма за счет своей массовости и непрерывного совершенствования средств производства, активизации товарно-денежных отношений и расширения рынка.

Данная модель экономического человека характеризуется тем, что он нацелен на рационализацию собственных затрат и увеличение дохода за счет разницы между выручкой, за производимые и реализуемые товары, и затратами, посредством рыночных операций.

К четвертой модели экономического человека нужно отнести капиталиста, который отличается от наемного работника, представителя пятой модели. В эпоху капитализма частный собственник средств производства и наемный работник представляются противостоящими субъектами, связанными единым процессом общественного производства. Четвертая модель экономического человека характеризуется тем, что капиталист, как хозяин положения, определяет форму организации трудовой деятельности, направленность, объем производства. Он является уже не полным эгоистом, поскольку должен заботиться не только о своей выгоде, но и распределять часть дохода наемным работникам по причине объективной необходимости. Без наемных работников капиталист не осуществит функционирование фирмы, организации, не получит прибыли. Поэтому объективные условия капитализма порождают рационального человека, думающего об условиях воспроизводства организации, получения частной выгоды и обеспечении воспроизводства фирмы и рабочей силы. При этом наемный работник, как представитель пятой модели экономического человека, является рациональным в пределах получаемой заработной платы, стремящийся к объединению сил наемных работников в деле улучшения своего материального положения, создания условий культурного, духовного развития. Отношения между капиталистами и наемными работниками постоянно развиваются через противоречия, обусловленные уровнем общественного производства.

В современных цивилизованных государствах, создание условий культурного и духовного развития в конце 80 годов XX века, предопределили появление шестой модели экономического человека. К этой модели относятся люди с разными социальными положениями: наемные работники, частные собственники средств производства, менеджеры, как наемные работники, и собственники, рабочие и в то же время, как владельцы определенной части акций организации и т.п.

Условия в смешанной экономике, и особенно в социально ориентированной рыночной экономике, как определенная стадия возникновения нового уровня развития, предопределяют формирование личности с активной жизненной позицией, стремящаяся знать не только о своей профессии, но и познавать окружающий мир, вселенную, пропитанная гуманизмом, заботящаяся как о ближних, так и обществе, человечестве. Человека интересует не только материальный, но и преимущественно духовный мир, поскольку духовность снимает все преграды между людьми, обогащает людей, делает их подобием «Высшего разума»[8, с. 206–207].

Теория общественного хозяйствования

Нами рассмотрены 6 моделей экономического человека, которые являются результатами эволюционного развития человечества, общественного хозяйствования. В систематизированном виде эволюцию модели экономического человека можно рассмотреть в таблице 1.

В некоторых изданиях предлагается модель экономического человека, сформированного в условиях так называемого социализма [1, с. 22]. Однако такая модель сформировалась в условиях господства административно-командной системы, где экономические стимулы были сведены до минимума и не имели значимой роли. Внеэкономическое принуждение трудящихся и идеологическое обольщение человека были рычагами развития экономики. Поэтому данный вид можно отнести к характеристике раба и, в то же время, декларативно свободного человека, имеющий со стороны государства гарантию на «кусочек хлеба», если он не противится и соблюдает правила игры административно-командной системы. Тем самым не уместно было бы выделять его как полноценную разновидность экономического человека. А высокопоставленных чиновников в этой системе можно было бы отнести к характеристике феодала и капиталиста.

В продолжение темы хотелось отметить, что существуют различные точки зрения по поводу содержания экономического человека. Некоторые исследователи противопоставляют модели экономического человека с социальной моделью, человека организации [15, с. 90–96]. Так, например, С.Сурков сводит содержание экономического человека до экономических стимулов [15, с. 91]. Далее он предлагает «модели поведения «экономического человека» [15, с. 93], где включает в содержание, кроме экономических стимулов, корпоративный дух, рабочее окружение, социальную солидарность. Однако, предлагаемые элементы характеристики содержания «человека организации» являются составными частями содержания экономического человека, поэтому «человек организации», как новое понятие, выдвинутое С. Сурковым, не имеет научной ценности. С.Сурков намеревается внести в экономическую науку исследование «социального человека» в противовес «экономическому человеку». В содержание характеристики «социального человека» он включает: «экономические стимулы, социальную роль, стремление к самоактуализации, осознание важности целей, осознание значимости достижений» [15, с. 96]. Данная предлагаемая характеристика представляется составной частью современной модели экономического человека. Здесь можно также уточнить, что современный экономический человек, прежде всего, социален, без чего нет личности, гуманистической характеристики творческого индивидуума. Поэтому в экономической науке предложение об использовании особой категории «социального человека», при существовании модели экономического человека, имеет ли смысл? Здесь подходит однозначно отрицательный ответ.

Т а б л и ц а 1

Эволюционные модели экономического человека

№	Общая характеристика	Экономические интересы и условия	Типы общественного производства или социально-экономической формации
1	2	3	4
1	Индивидуальность человека predetermined общинной традицией. Смысл 1-ой модели экономического человека заключается в совместном добычании средств существования и выживании и непосредственного подчинения традициям общины и лидеру	Удовлетворение индивидуально-физиологических потребностей. Прimitивные орудия труда, скудная пища и пещерные условия жизни. Форма собственности — общинная	Первобытнообщинный строй
2	Во 2-ой модели экономического человека исключается раб. Только рабовладелец является экономически свободным человеком, хозяином положения, регулирующим экономические процессы в пределах своей компетенции и территории. Рабовладелец стремится к увеличению дохода за счет внеэкономической эксплуатации, насильственного захвата чужих земель	Абсолютный эгоизм в удовлетворении «безграничных» экономических потребностей, представляющих следствие абсолютной власти. Существуют специфические орудия труда — рабы. Господствует частная собственность на средства производства. Конкуренция между рабовладельцами за территории. Расширяются торговые контакты	Рабовладельческий строй
3	Ко 2-ой модели экономического человека также относится феодал. К 3-ей модели экономического человека относятся свободные ремесленники, торговцы, заинтересованные в максимизации доходов за счет увеличения собственной производительности труда и сокращения до минимума издержек на производство и торговлю	Абсолютный эгоизм. Крепостной крестьянин, хотя и отличается от раба в некоторой степени, но в основе зависим от землевладельца и в данных условиях преимущественно господствуют по отношению к крепостному крестьянину внеэкономические методы принуждения к труду. Получение полной свободы ремесленников, увеличение торговцев приводит к развитию средств производства и расширению рынка	Феодальный строй

4	<p>К 4-ой модели экономического человека относится капиталист. Он является частным собственником средств производства, его эгоизм проявляется в пределах максимизации прибыли, в основе организует работу в рамках правовых актов и законов, издаваемых государством</p>	<p>Не полным эгоизмом характеризуется капиталист, поскольку доход делится на прибыль и фонд оплаты труда наемных работников. Отношения складываются между экономическими субъектами на основе рыночных законов в условиях господства частной собственности</p>	<p>Капитализм — Рыночная экономика: ► индустриальная экономика;</p>
5	<p>К 5-ой модели экономического человека относится наемный работник, имеющий гарантию со стороны государства на юридическую свободу и право на труд и жизнь. Он не имеет средств производства, поэтому должен наниматься и работать у капиталиста. Наемные работники рациональны в пределах заработной платы, устремлены в основе к сотрудничеству для достижения своих целей — увеличение заработной платы и возмещение полной стоимости рабочей силы</p>	<p>Цель капиталиста — максимизация прибыли, а у наемного работника — стремление полного возмещения стоимости рабочей силы. Данные противоположные цели субъектов экономических отношений разрешаются через консенсус или конфликты, забастовки работников</p>	<p>► смешанная экономика: постиндустриальная экономика; ► социально ориентированная рыночная экономика.</p>
6	<p>К 6-ой модели экономического человека относятся бизнесмены, предприниматели, менеджеры, творческие наемные работники и рабочие высокой квалификации, свободные люди искусства, культуры и т.п. Люди данной модели склонны к духовному развитию, поиска смысла жизни, познания окружающего мира, характеризуются высокой информированностью, гуманизмом, рациональность развита в русле удовлетворения индивидуальных потребностей, повышения уровня развития профессиональных способностей, общей культуры, духовности</p>	<p>Экономическое поведение человека обусловлено высоким уровнем развития общественного хозяйствования на основе ассоциативной частной, смешанной собственности и социально ориентированного рыночного механизма. Главной мотивацией данной модели становится не экономические интересы, а самоутверждение в обществе, творческая деятельность, гуманистическая направленность, формирование планетарного человека</p>	<p>Социальная экономика. Гармонизм общества, экономики, экологии. Экономика гармонии.</p>

Далее, предложение вышеназванного автора по классификации индивида и определения модели «асоциального человека» не имеет столь значимой важности, поскольку эти люди не относятся к объектам и предмету исследования фундаментальной экономической науки. Асоциальный человек уже не экономический человек, поэтому данная модель в большей степени должна быть предметом исследования социологии, психологии, или даже физиологии.

Таким образом, эволюцию развития человека, как субъекта хозяйствования, можно определить по изменяющимся и совершенствующимся экономическим моделям. Данный процесс обусловлен развитием общественного хозяйствования, совершенствованием средств производства, экономических отношений, социально-экономической формацией.

Таким образом, эволюцию развития человека, как субъекта хозяйствования, можно определить по изменяющимся и совершенствующимся экономическим моделям. Данный процесс обусловлен развитием общественного хозяйствования, совершенствованием средств производства, экономических отношений, социально-экономической формацией.

Понятия и термины

Модель экономического человека; рабовладелец; феодал; капиталист; наемный рабочий; ремесленник; торговец; субъект хозяйствования.

Рассматриваемые вопросы

1. Сущность человека.
2. Условия формирования человека как субъекта хозяйствования.
3. Модели экономического человека.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Традиционные и нетрадиционные подходы определения содержания человека.
2. Формирование человека в системе общественного хозяйствования.
3. Эволюция развития экономического человека.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. Чем отличаются традиционный и нетрадиционный подходы определения содержания человека?
2. Какие условия предопределяют формирование экономического человека?
3. Чем отличается человек как субъект хозяйствования от субъекта общественных отношений?

Темы для рефератов

1. Роль экономического человека в развитии общественного хозяйствования.
2. Критерии определения моделей экономического человека в экономических системах.

3. Роль нетрадиционных подходов в определении содержания экономического человека.

Литература

1. Курс экономической теории/Под ред. Чепурина М.Н., Киселевой Е.А.- Киров, 1998.
2. Степанянц М.Т. Восточная философия: Вводный курс. - М,1997.
3. Древнекитайская философия. Эпоха Хань.- М.,1990.
4. Г.Гегель. Энциклопедия философских наук. Т.3. Философия духа. - М., 1977.
5. Библия. Евангелия от Иоанна. - М, 1995.
6. Коран/Пер. с араб. яз. Г.С. Саблукова.- Казань, 1907.
7. Попова В.В., Андриянова Л.В., Савельева Е.А. Наш переход в параллельные миры. - Ростов на Дону, 2004.
8. Life.Ru; Российские ученые сделали снимок души человека. 29.07.2009. <http://www.life.ru/news/193205>; Жизнь после смерти /Под ред. П.С. Гуревича.- М., 1990. с.187.
9. Ф. А. Хайек. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма.-М., 1992.-304с., элект. изд. – 111с.
10. Гениальный астрофизик не нашел Бога. - <http://www.nomad.su/?a=8-201009030003> С. Николаев. Утро. Ру, 2.09.2010.
11. Григорий Перельман доказал, что Бога нет. - <http://kr.ru/daily/24466.4/626061/>; «Задача тысячелетия», решенная российским математическим гением, имеет отношение к происхождению Вселенной. В. Лаговский — 01.04.2010.
12. Ученые: Человек рождается с верой в Бога. Лондон, 7 сентября 2009.- <http://news.mail.ru/society/2878827/>
13. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т.1.- М., 1993.
14. Генкин Б.М. Введение в метаэкономику и основания экономических наук.- М., 2002.
15. С.Сурков. Социально-психологические модели в анализе трудовой мотивации работников//Вопросы экономики. - М, № 8, 2004, с.90-101.

1.3 Религия в гуманизации общества и социализации экономики

О религии написано много научных работ. Имеются различные определения религии, которые вытекают из уровней развития цивилизаций. Под религией понимают концепцию объяснения мира, вытекающую на основе веры в сверхъестественную силу, Бога[1, с. 5].

Для того чтобы раскрыть содержание религии необходимо понять сущность Бога, необходимость отношения человека к нему и обратной связи. Мы знаем из священных писаний «Библии» и «Корана» о том, что «ВНАЧАЛЕ было Слово», «Слово было Бог»[2, с. 111. — Евангелия от Иоанна] «Бог есть

Свет»[2, с. 111; 3, с. 653]. К сожалению, на эти откровения из священных книг мало кто обращал особого внимания среди современных исследователей. Они являются ключевыми кодами понимания сущности Бога и человека. В свое время Г.Гегель писал о первоисточниках возникновения мироздания: «Это бесконечное глубокое и истинное свойство индуистской религии постоянно встречается во всех различных рассказах о сотворении мира. Книга законов Ману начинается так: «Вечное силою мысли создало воду» и т.д. В некоторых случаях эта чистая деятельность называется *словом* подобно богу в Новом завете»[4, с. 491].

Используя данные ключевые понятия, пришли к выводу, что Слово — это информация, Свет — сверхтонкая энергия, излучаемая информацией. При этом сама энергия порождает информацию и вследствие чего возникает информационно-энергетическая сверхтонкая система, которая приобретает свойства Абсолютного сознания, Высшего разума, мышления на основе структуризации сверхтонкой энергии «Ци» через деление на «Инь» и «Ян», и гармонизации информационного поля и системы сверхтонкой энергии [5, с. 16–19]. Данные свойства информационно-энергетической сверхтонкой системы и она сама характеризуют основное содержание Абсолютного духа, Абсолютного субъекта — Брахмана, Бога, Аллаха. Современные ученые-физики также предполагают, что «сознание — это некое свойство, функция мира в целом»[6, с. 28]. По этому поводу Г.Гегель подчеркивал: «Всеобщность есть прежде всего сознание бога»[7, с. 293].

Современные астрофизики и астрономы пришли к выводу, что до 95 % Вселенной состоит из темной энергии и темной материи, природа которых неизвестна. Однако нами предполагается, что это и есть проявление сверхтонкой и тонкой энергии со свойственным им информационным полем, образующим сверхтонкий и тонкий мир»[5, с. 607–608]. Ученые Кембриджского университета Н.Трентхэм, О.Моллер, Э.Рамирес-Руис определили, что 90 % космического пространства составляют прозрачные материи, не поддающиеся изучению, и наша Вселенная имеет двойника из этой невидимой массы[8, с. 28]. Материя Вселенной образовалась из информационно-энергетической сверхтонкой системы, посредством концентрации её определенной части, которая преобразовалась в плотный шар и он взорвался, создавая звездные и планетарные системы, составляющие 5 % от всей массы Вселенной[5, с. 607–608].

В мировых религиях под понятием «Ничто» подразумевается нематериальный мир. Например, в Коране отмечается, что «Бог производит вновь творение, со временем опять обращает его в ничто: со временем и вы к Нему возвращены будете»[3, с. 753]. Такой текст появился в священном писании из-за того, что основная масса людей не могли видеть, осязать, ощущать сверхтонкий и тонкий мир, за исключением особых продвинутых членов общества, как ясновидцев, экстрасенсов, парапсихологов и других.

Однако сверхтонкий и тонкий мир нельзя отождествлять с содержанием понятия «Ничто», хотя оно и является противоположностью материальному и невидимой частью Вселенной для человечества. «... ничто, — писал Г.Гегель, — лишено содержания, есть совершенно пустое. ... Далее, ничто — это

отнодью не противоречие; ничто не противоречит себе, оно тождественно с самим собою»[7, с. 451].

Понятие «Ничто», как исходная информация, на самом деле не имеет смысла в сверхтонком мире, поскольку информация и, следовательно, сверхтонкая энергия вечны. В сверхтонком мире нет ни начала и ни конца, а есть непрерывный процесс. Поэтому великий немецкий философ Г.Гегель писал: «... Бог — это не знающее пределов бытие, он бесконечен, вечен...»[7, с. 393].

Информационно-энергетическая сверхтонкая система представляет единство противоположностей: информации и сверхтонкой энергии, где они относятся к объективной части по сравнению с субъективной, к которой можно причислить свойства всей системы — Абсолютное сознание, Высший разум. Данные противоположности в единстве обуславливают развитие системы — Абсолютного духа. Поэтому «... в духе истина имеет своим основанием идею...». «Бог есть деятельность...», — подчеркивал Г.Гегель, — «... бог есть движение в самом себе, и только тем самым он есть живой»[7, с. 310; 355; 362], «... дух не есть нечто пребывающее в покое, а скорее, наоборот, есть нечто абсолютно беспокойное, чистая деятельность...»[9, с. 9].

Теперь, исходя из субстанции, исходной основы мироздания, представим модель всего мира, что можно продемонстрировать на следующем рисунке 1.

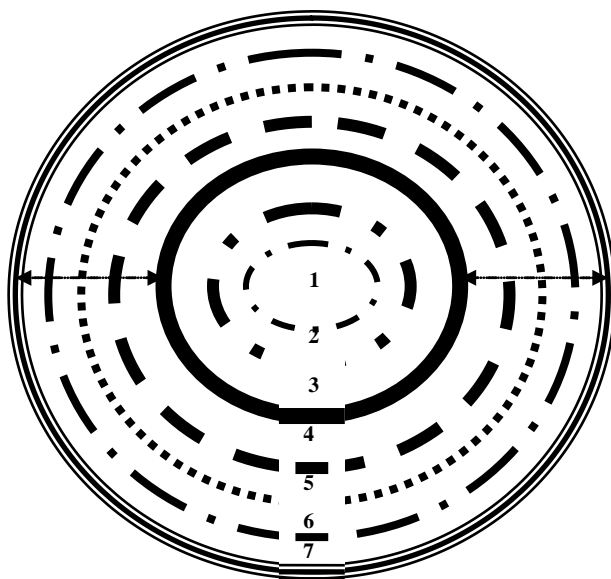


Рис. 1. Модель структуры объективно-субъективного мира

Содержание модели объективно-субъективного мира:

1. Информационно-энергетическая сверхтонкая система (ИЭСС).
2. Свойства ИЭСС — Абсолютное сознание, Высший разум, мышление — Святой дух.
3. Производные Бога — ангелы, души пророков, людей.
4. Чистилище — Ад.

5. Голограммы информационно-энергетического тонкого уровня материального мира, мыслеформы, эгрегоры.

6. Энергия материального мира.

7. Материальный мир, человечество, человек.

Содержание пунктов 1–5 относятся к нематериальному миру, а 6–7 — к материальному в традиционном понимании. Совокупность элементов вышеприведенных пунктов (1 + 2) представляет содержание Абсолютного духа = Бога = Аллаха. Поэтому Святой дух содержится в Боге и душах пророков, а также в душах людей. Стрелки на рисунке показывают на взаимосвязь Бога и его производных посредством Информационно-энергетической сверхтонкой системы. Материальный мир, как и человек, представляются проявлением особенности и единичности, противоположности всеобщности — Абсолютного духа. Здесь также нужно отметить, что нематериальный мир содержит всю информацию о развитии и прошлого, настоящего и будущего. К такой идее пришли и ученые-физики [10; 11, с. 106].

Все элементы в представленной модели пронизаны Абсолютным духом и взаимодействуют в единой системе объективно-субъективного мира. «Поступательное движение в собственном смысле и происходит от этой конечной жизненности к абсолютной, всеобщей целесообразности, — отмечал Г.Гегель, — так мир — это система, в которой все состоит в существенной сопряженности друг с другом, ничто не изолированно, система упорядоченная в себе, где у всего есть свое место, все входит в целое, пребывает благодаря целому и равным образом деятельно, действительно в созидании, в жизни целого» [7, с. 483].

Ученые-физики на основе «Теории физического вакуума» [10] пришли к выводу, что «... главные концепции физического вакуума, берущего начало из Абсолютного «ничто» и создающего всю структуру информационного, а также материального миров, и привели к утверждению Божественного Начала» [11, с. 102–103]. При этом В.В.Попова, Л.В.Андрианова, Е.А.Савельева утверждают, что Бог находится вне информационно-энергетической системы: «Бог порождает Абсолютное «ничто» [11, с. 104; 123]. Они пишут: «Бог есть абсолютная и единая сущность, не имеющая составляющих элементов» [11, с. 125]. Но такое высказывание противоречит не только тексту Библии и Корана, что «ВНАЧАЛЕ было Слово; Слово было Бог; Бог есть Свет», но и логике системного подхода. Бог не может быть пустым понятием, без составляющих частей и вне системы мироздания. Если принять некорректную модель целостного мира вышеприведенных авторов, то можно впасть в область абсолютной мистики.

Как мы знаем, что человек состоит из духа, души и материального тела. Дух и душа пронизывают все тело и являются сущностью человека, а также его информационно-энергетической сверхтонкой и тонкой оболочкой. «... бог являет себя в конечном духе, — отмечал Г.Гегель, — и в нем тождествен с самим собой... ..Общность бога и человека друг с другом, — это общность духа с духом... [7, с. 490; 449]. Бог, дух, может открыть себя только духу, разуму [4, с. 417]. «... дух есть вечное познание себя, он рассыпается на конечные искры отдельных сознаний и вновь собирает себя и постигает

себя из этой конечности, по мере того как в конечном сознании рождается знание о его сущности и, таким образом, божественное самосознание» [7, с. 313].

Бог непосредственно присутствует в человеке, об этом говорится в священных писаниях. Так, например, в Коране написано: «Мы создали человека и знаем, что внушает ему душа его: Мы к нему ближе его шейной жилы. Вот, два присмотрщика смотрят за человеком: один сидит на правой стороне, другой на левой. Слова одного не скажет он без того, чтобы не было над ним готова стража. ... Истинно, при вас есть стражи, досточтимые, записывающие: они знают, что делаете вы»[3, с. 983; 1129]. Это вытекает из того, что люди, по сути, являются голограммой информационно-энергетической сверхтонкой и тонкой системы, духом и душой. В Библии так же отмечено, что «Царствие Божие внутри вас есть»[2, с. 98. — От Луки]. Поэтому все мысли и дела человека всегда известны Богу, Его не обманешь, и день отчета перед Ним настанет. «Каждому из вас Мы уложили устав и дорогу», — отмечено в Коране [3, с. 209]. А человек предопределяет своими поступками, помыслами место пребывания в системе сверхтонкого и тонкого мира — раю или аде. Здесь хочется отметить, что наукой определено: левосторонний поворот торсионных полей сознания приводит душу человека в ад, а правосторонний поворот торсионных полей сознания — в рай[11, с. 128]. Эта идея находит свое подтверждение в строках из Корана о том, что реально существуют свидетели Бога с левой и правой сторон человека, которые записывают негативную информацию его поступков с левой стороны, а позитивную — с правой. «Мы вполне знаем тех из них, которые достойнее других гореть в ней: из вас ни одного не будет, который бы не вошел в нее: у Господа твоего это уже решенное постановление. Но Мы спасем тех, которые были богобоязливы; нечестивых же там оставим коленапреклоненными»[3, с. 1085; 569]. Видимо, в зависимости от преобладания негативной или позитивной информации будет зависеть срок пребывания человека на земле и место его после отделения души от тела. «И если какая беда будет вам, то это за дела, какие усвоили вы сами себе, тогда как Он прощает многое. ... Мы нисколько не убавим доли дел их: каждый человек есть заложник за себя в том, что он себе усвоил» [3, с. 917; 995].

Сознание, разум как свойства духа обуславливают отношения Бога и человека, как всеобщности и единичности, конечности. Функции Абсолютного духа: мышление, творчество, самопознание, саморазвитие, любовь свойственны и человеку. В Библии любовь отождествляется с Богом: «Бог есть любовь»[2, с. 194]. По данному поводу Г.Гегель дает разъяснение: «... бог — это дух, а именно, так же как в себе и для себя, он относится к себе самому как иному из себя (именуемому «сыном»), что в самом себе он есть любовь, по своему существу это опосредствование себя самим собой. Бог, конечно, творец мира и этим уже достаточно определен, но бог больше, чем это; истинный бог есть опосредствование себя самим собой, это есть любовь» [7, с. 355].

Человек интуитивно понимает, что Бог разумен и всевластен, поэтому он ищет опоры в нем. Человеческий «дух знает также, — отмечал Г.Ге-

гель, — что бог разумен, что он есть абсолютный разум, абсолютная деятельность разума. Дух инстинктивно верит в то, что если он будет разумно изучать бога, то он должен познать его, так же как и природу, обрести в боге свою сущность»[7, с. 420].

«Вера есть знание» [7, с. 294]. Знания о Боге бывают непосредственными и опосредованными, полученными через науку — опыты, эксперименты, анализ, доказательства и т.д. Непосредственное знание основано на тождественности, в общем, содержания духа индивида и Абсолютного духа, поэтому «бог есть в чувстве. ...Мы знаем непосредственно, что бог есть» [7, с. 296]. Непосредственное знание есть субъективное, основанное на интуитивном чувстве человека. «Чувство тем самым становится основанием, в котором дано бытие бога»[7, с. 296].

Опосредованное знание есть объективное познание. «... Знание обычно понимают, — подчеркивал Г.Гегель, — как знание опосредованное, как познание. ...знание есть абстрактное, непосредственное отношение, тогда как выражение «истина» возвращает нас к отделению друг от друга уверенности и объективности и к опосредствованию обеих. О познании мы говорим тогда, когда мы знаем о всеобщем и вместе с тем постигаем его в его особенных определениях и в качестве некоей связи»[7, с. 296–297]. Поэтому научное познание является опосредованным знанием определения сущности Бога через различения составных частей мироздания, структуры объективно-субъективного мира, выявления свойств, функций всеобщего, особенного и единичного. Объективное знание также приводит к выводу о реальном существовании Бога. Однако науке еще неизвестна непознаваемая большая, прозрачная часть Вселенной и её механизм функционирования.

Видимо, секреты Вселенной будут доступны человечеству при условии абсолютного соблюдения всеми членами общества законов Высшей нравственности, посланных Абсолютным духом и воспроизведенных в священных книгах: Библии, Коране и других. Здесь нужно отметить, что не все положения могут быть в некоторых священных книгах дословным посланием, поскольку человек мог что-то дополнить своевольно, или исказить умышленно, приукрасить. Об этом можно найти в тексте Библии: «... если бы первый завет был без недостатка, то не было бы нужды искать места другому. ... Не такой завет, какой Я заключил с отцами их в то время, когда взял их за руку, чтобы вывести их из земли Египетской, потому что они не пребыли в том завете Моем, и Я пренебрег их, говорит Господь»[2, с. 277. Послание к Филимону...]. В Коране есть также строки, говорящие об искажениях в посланиях: «Мы велели следовать Иисусу, сыну Марии и дали ему Евангелие: в сердца последователей его Мы вложили добродушие и сострадание; а подвижничество — его выдумали они сами: Мы им не предписывали его, а — только желание благоволения Божия; но они не соблюдали и этого так, как должно соблюдать его»[3, с. 1029].

Соблюдение законов Всевышнего, Высшей нравственности позволит человечеству приобрести светлый, прямой путь, упорядоченную жизнь и покровительство, защиту у Абсолютного духа. Гармонизация отношений человека, общества с Богом есть гарантия благополучного настоящего и будущего

го. Всегда нужно помнить, что человек является единичным в проявлении всеобщего, поэтому его обособленная жизнь сама по себе без духовной связи с Богом, представляется злом, полным хаосом, бессмысленной суетой. «Эта дольная жизнь, — отмечается в Коране, — есть только обольщение, суета...» [3, с. 749–751]. В связи с этим в священных книгах неоднократно подчеркивается о том, что человеку необходимо обращаться к его Творцу, быть в постоянном духовном контакте, исполнять заповеди и послания Единого Великого Бога. «...Это самое содержание, законы справедливости и нравственности, заповеди Господни по природе своей, — писал Г.Гегель, — суть всеобщее, а потому корни и место их — в сфере мышления. ...Бог существенно есть в мышлении. Предположение, что бог есть посредством мышления, только в мышлении, должно было бы возникнуть уже по одному тому, что религия есть только у человека, не у животного»[7, с. 363; 306].

В мировых религиях послания в священных книгах человечеству примерно тождественные по содержанию, выражающие принципы гуманизма, справедливости, трудолюбия, социализации, самопознания, самосовершенствования, саморазвития.

Например, в Библии даются заповеди, которые должны соблюдать люди:

- «...любите врагов ваших, благословляйте проклинающих вас, благотворите ненавидящих вас и молитесь за обижающих вас и гонящих вас...».

- «Почитай отца твоего и мать твою....

- Не убивай.

- Не прелюбодействуй.

- Не кради.

- Не произноси ложного свидетельства на ближнего твоего.

- ...не желай дома ближнего твоего, ...ни всего, что есть у ближнего твоего.

- Не делай себе кумира и никакого изображения того, что на небе вверху и что на земле внизу, и что в водах ниже земли, не поклоняйся им и не служи им...

- ...кто хочет между вами быть большим, да будет вам слугой; и кто хочет между вами быть первым, да будет вам рабом.

- «Не собирай себе сокровищ на земле..., но собирай себе сокровища на небе..., ибо где сокровище ваше, там будет и сердце ваше. ... И еще говорю вам: удобнее верблюду пройти сквозь игольные уши, нежели богатому войти в Царство Божие.

- Будьте справедливы. ... во всем, как хотите, чтобы с вами поступали люди, так поступайте и вы с ними, ибо в этом закон и пророки.... Итак, будьте совершенны, как совершенен Отец ваш Небесный. ...Ищите же прежде Царства Божия и правды Его, и это все приложится вам»[2, с. 8, 9, 10, 27. От Матфея; с. 204–205. Второзаконие].

Заповеди в Библии этим не ограничиваются, однако вышеприведенные можно отнести к основным.

В последующей священной книге «Коране», означающий в переводе с арабского как чтение, включается ряд основных положений содержания Библии. Конечно, Коран имеет различие в собственном содержании от Библии.

Так, например, в Коране также приводятся священные послания:

● «Не производите расстройств на земле, после того как приведена она в благоустройство....»

● ...будьте мирными между собой...

● ...делай добро родителям.... Прикрывай их крылом сердечной ласковости....»

● Родственнику, бедному, путешественнику доставляй то, в чем нуждается он; но не будь расточителен, расточая выше меры.

● Не убивай детей ваших, опасаясь бедности. ...истинно, убивать их есть великий грех.

● Не доводите себя до прелюбодеяния: оно есть гнусное дело, злой поступок.

● Не убивайте человека, о котором дал Бог запрещение, кроме того, кто повинен этому. Кто будет убит несправедливо, за того право мести Мы представили родственнику его: но этот не должен переступать меры в отмщении за убийство, потому что и те находятся под защитой.

● Не касайтесь имущества сироты, разве только с тем, что бы его улучшить, до того, покуда... не достигнет полного своего возраста. Будьте верны в исполнении обязательств....»

● Будьте верны ..., когда вы мерите для других; весьте весами правильными: это самое доброе и самое лучшее по отношению к тому, в чем требуется определенность.

● Имуществ своих не расточай между собою на пустое; не употребляй их на подкуп судей, с тем, чтобы незаконно заесть что либо из имуществ других людей....»

● Не следуй тому, о чем нет у тебя знания....»

● Не ходи по земле величаво.... Все это пред Господом твоим есть злое, отвратительное. Бог не любит никого из гордых, надменных, из тех которые сами скупы и этим людям внушают быть скупым....»

● Зачем говорите то, чего не делаете? Богу крайне ненавистно, что говорите то, чего не делаете.

● ... род человеческий — в заблуждении, кроме тех, которые веруют, делают добрые дела, учат друг друга истине, учат друг друга терпению.

Это часть той мудрости, которую открыл тебе Господь твой.» [3, с. 289; 325; 519; 521; 1029; 1051; 691; 1061].

Как видим, при сопоставлении основных положений текстов из священных книг «Библии» и «Корана» обнаруживаются тождественность и не противоречивость их содержания, и в некоторой степени они дополняют друг друга. По существу, данные священные книги имеют различия лишь в способах и ритуалах обращения к Единому, Вечному, Великому Богу = Аллаху.

Если священные писания Библии появились в начале века нашей эры, а Корана — в V–VI веках, то тексты учений Будды возникли еще в VI–V вв. до н.э., которые отрицали кастовый строй. В нем главным является избавление каждого человека от страданий через собственные усилия. Оно признавало перерождение и карму, учение о праведном пути жизни.

Здесь нужно отметить, что законы Высшей нравственности учений Будды тождественны содержанию посланий Библии и Корана. Для сравнения приведем некоторые изречения из текста Будды:

- «Человеку нужно любить своих врагов, потому что его враги будут благодетельными, если он сумеет их полюбить, а если он сумеет их полюбить, то сами враги помогут стать более добродетельным и достигнуть небывалой высоты совершенства.

- Не убивайте и не желайте смерти живым существам (людям) и пресекайте тех, кто пытается совершить убийство; защищайте людей, живых существ от вреда — и сильных и слабых.

- Кто, не являясь праведником, пытается лицемерить перед людьми и доказывать им, что он на самом деле праведник, добродетельный человек, хотя его цель, обмануть ближних, тот является коварным, низким человеком, который подобен вору (который подобен разбойнику), обкрадывающему добродетельных людей.

- Человека не может осквернять простая пища, а его оскверняют распутные удовольствия, жажда развлечений, грубость, гнев, жестокость, вероломство, высокомерие, гордость, зависть, лесть, надменность, злоба, клевета на других людей, лицемерие

- Настоящим трудом живет мир и добродетельные люди, а самый радостный труд, который приводит человека к самосовершенству — это неустанная работа над самим собой для того, чтобы быть смиренным, мужественным, терпеливым и неустанно познавать истинный смысл бытия.

- Вся наша жизнь — это следствие наших мыслей, а жизнь рождается в нашем сердце и творится благодаря нашим мыслям; когда человек говорит или же действует с добрыми намерениями, то добродетель следует за ним, ... когда человек говорит и действует со злым умыслом ..., то и страдания неотвязно следуют за ним в течение всей жизни....

- ...мудрецы, которые жили в древности, не стремились к тому, чтобы обладать богатствами, иметь много скота, живности, золота, сокровищ, они понимали, ... что их единственным богатством является мудрость, познание истины, а эти богатства, не сравнимые ни с чем, необходимо беречь больше, чем другие богатства....»[12, с. 20; 22; 16; 29–30; 28].

Последнему приведенному положению из Будды созвучны строки из труда Г.Гегеля «Философия религии». Он писал, исходя из текстов мировых священных посланий: «Собирайте нетленные сокровища в вас самих, стремитесь к нравственному богатству, ибо только его вы сможете считать своей собственностью в полном смысле этого слова. Это сокровище связано с вашей сокровеннейшей сущностью, и ни силы природы, ни злая воля людей, ни смерть даже не имеют власти над ним. ... И пусть высшей вашей целью будет царство божие и нравственность, которая сделает вас достойными, — а остальное свершится само собой»[4, с. 46–47].

Тождественность содержания основных законов Высшей нравственности, правил жизни на земле, посланных Абсолютным духом, Богом, Аллахом, как от всеобщности, являются существенными составляющими механизмов развития общественного хозяйствования, социума, государства и челове-

ства. Если законы Высшей нравственности вытекают из категории всеобщности, то они должны быть содержанием механизма развития и проявления особенности и единичности в русле гармонизации со своей сущностью. Тем самым, с позиции всеобщности на уровне Вселенной законы Высшей нравственности, как послания и требования Абсолютного духа, являются исходными и основными составляющими в механизме формирования и развития экономики, общества, государства, человечества, среды обитания на Земле.

Следовательно, религия как вера и знание о боге, системе всеобщих законов Высшей нравственности, должна служить формированию и развитию мышления, духовности человека, человечества в направлении гуманизации общества и государства, и социализации экономики не только на региональных уровнях, но и в мировом масштабе, объединяя человечество в справедливое и гармоничное сообщество.

Законы Высшей нравственности, вытекающие от всеобщности — Бога, становятся объективным содержанием законов развития общества и экономики, которые представляются механизмами функционирования особенности, частности, конечности. Противоречие между первыми и последними приводят человечество к антагонизму в развитии, войнам, конфликтам, как на региональных уровнях, так и мировом масштабе. Это подтверждает история развития человечества, где на протяжении всего времени его существования наблюдались войны, антагонистические конфликты, трагедии, искалеченные судьбы и горе людей и целых народов, исчезали культуры и цивилизации. Человечество в современных условиях развития техники и технологий, имея оружия массового поражения, стоит на грани самоуничтожения. И это может случиться, если не выполнять послания Высшего разума, Абсолютного духа, законы Высшей нравственности.

По содержанию эти законы просты и гениальны. В Библии пишется: «... возлюби Господа Бога твоего и всем сердцем твоим и всею душою твоею и всем разумением твоим — сия есть первая наибольшая заповедь; вторая же подобная ей: возлюби ближнего твоего, как самого себя. На сих двух заповедях утверждается весь закон и пророки»[2, с. 32. От Матфея]. Смысл первой заповеди заключается в том, чтобы люди, как единичности — дольные духи, проявления всеобщности — Бога, были устремлены к совершенству Абсолютного духа, своей сущности, поскольку любовь есть стремление к совершенству. Вторая заповедь говорит о том, что все люди есть производные от Бога, равнозначные лучи, частицы всеобщего — Абсолютного духа, поэтому возлюбив ближнего означает возлюбив самого Всевышнего. И от этих заповедей вытекают все остальные, требующие гуманизации общества и объединения дольных духов в развитии социума и экономики, экологии, гармонизации отношений между людьми, человеком, человечеством и Богом.

Однако мировые религии и человечество не способствуют в полноте утверждению законов Высшей нравственности на земле. Есть противостояния между мировыми религиями за господство и утверждение своих традиций и правил, способов регулирования отношений между верующими и их организациями. Противостояния между религиозными организациями, как представителей различных конфессиональных направлений, обычно приво-

дят к конфликтам, войнам, самоуничтожению человечества. Поэтому мировые религии должны стремиться к постоянному диалогу для нахождения общих основ и нравственных, общечеловеческих ценностей в единении должных душ и познания своей бессмертной сущности, смысла жизни как частицы всеобщности — Единого Бога.

Другой проблемой гуманизации общества является противостояние между религиозными и общественными организациями, и государством. Религия, якобы, требует полное подчинение воли человека Богу, ограничивая его свободу. В связи с чем у Г.Гегеля можно найти следующее высказывание, что «религия требует отказа от воли; принцип же светского государства видит в ней основу; поэтому если утверждаются религиозные принципы, то правительства не могут не обратиться к насильственным методам, с помощью которых они либо отщесняют противостоящую им религию, либо рассматривают её сторонников как партию»[4, с. 405]. Здесь проблема, прежде всего, в образе мышления представителей противостоящих сторон. Непонимание сути священных писаний, законов Высшей нравственности является одним из главных причин разногласия между ними. Так, обособленное, должное, единичное существование человека еще не является условием его свободы, проявлением истинной воли, поскольку он оторван от исходной субстанции. Тем самым человек становится потенциальным злом, причиной хаоса, стихийных действий, приводящих негативные последствия. Знание же своей сущности, всеобщности и следование требованиям священных посланий, законов Высшей нравственности говорит не о потере собственной воли и свободы, а, наоборот, приобретения истинного я и свободу духа через Абсолютный дух. По этому поводу в текстах Будды отмечено: «Свобода для человека важнее владычества над мирами, важнее господства над землей, свобода человека — это вознесение до небес и тайная радость его просветленности, мудрости, просветленности»[12, с. 18]. Преодоление своей единичности и приобщение к всеобщности, Богу есть истинный путь и проявление воли, приобретение свободы человеком, посредством возвышения над материальной стороной жизни. «В настоящее время мы видим, — подчеркивал Г.Гегель, — как в мире утверждается принцип свободы, особенно в сфере государственного устройства. Эти принципы правильны, однако, взятые формально, они становятся предрассудками, поскольку познание здесь еще не достигло самой глубокой основы, где только и возможно примирение с субстанциональным как таковым»[4, с. 406].

Конечно, непонимание и дословная трактовка некоторых заповедей из священных книг и крайности в действиях представителями религиозных организаций усиливают противоречия между последними и общественностью, государственными учреждениями. Некоторые религиозные организации используют иносказательные заповеди в корыстных целях для обогащения их руководителей. «Бог ниспослал самое лучшее учение — подчеркнуто в Коране, — писание с иносказательными, с повторяющимися чтениями...» [3, с. 867]. Они, цитируя специально выбранные, иносказательные тексты из Библии, внушают страх верующим, посредством чего добиваются повиновения перед руководством религиозных организаций и достигают своих ко-

рыстных целей, что противоречит духу самой священной книги. Например, некоторые корыстные церковники, цитируя Иисуса, приводят его следующие строки: «... если хочешь быть совершенным, пойди, продай имение твое и раздай нищим; и будешь иметь сокровище на небесах; и приходи и следуй за Мною»[2, с. 27. От Матфея]. Верующие все материальные ценности отдают церковникам, которые обещают раздать их нищим. Однако таким способом верхушка религиозных организаций обогащаются, ввергая в нищету и ломая судьбы истинно верующих, простодушных людей. Здесь нужно отметить, что вышеприведенный дословный текст Иисуса означает по существу превосходство ценностей нравственных поступков над материальными благами. Поэтому религия должна быть адаптирована к реалиям земной жизни людей, сохраняя сущность священных писаний, а не букву, форму процедур, которые могут быть в противоречии с истинным содержанием, опровергая суть божественной мысли. А такое несоответствие действий религиозных организаций приводят к разногласию в отношении к вере в Бога и к массе негативных последствий в развитии общества и экономики.

Пришло время для интеграции усилий науки и религии в деле гуманизации общества, государства и социализации экономики, которые служили бы объединению человечества в познании истины всеобщности — Бога для выбора прямого, благополучного, справедливого пути развития.

Для гуманизации общества и социализации экономики и выбора высоконравственного пути развития, соответствующим требованиям священных писаний, необходимо:

- направлять усилия мировых религий на поиски общих основ совместных действий в объединение человечества для познания своей общей субстанции — Бога, реализаций законов Всевышнего, Высшей нравственности, направленных на обеспечения мира на земле и торжества социальной справедливости;
- раскрыть сущность иноказательных текстов, из священных писаний в союзе с наукой, для снятия противоречий между религией и светским обществом;
- утвердить законы Высшей нравственности, как требования Абсолютного духа, критериями в определении содержания Конституции, законов регулирования развития общества, государства, экономики и в целом человечества;
- формировать мышление на научной основе, учитывающей требования законов Высшей нравственности и необходимости взаимосвязей единичного, особенного и всеобщего — современного человека, человечества и Бога;
- обеспечить паритетную связь науки, образования, воспитания и религии для раскрытия духовности человека и человечества в гуманизации общества, социализации экономики.

В осуществлении вышеприведенных мероприятий необходимо взаимопонимание и взаимодействие государства, общества и религиозных организаций.

Определение законов Высшей нравственности в качестве всеобщности, обуславливающая содержание законов развития общества, экономики, госу-

дарства, не отрицает структуру социально-экономической формации, поскольку последняя учитывает и ограничивается пределами материального мира. А в рамках материального мира религия рассматривается с позиции надстройки и, в частности, идеологии, порожденная людьми, а не всеобщностью — Абсолютным духом. Поэтому религия должна учитывать процессы материальной среды и требования всеобщности — целостности объективно-субъективного мира для служения гармонизации отношений единичного, особенного и всеобщего — человека, человечества и Бога.

Тексты священных писаний направлены не только на гармонизацию отношений в обществе, но и формирование социальной справедливости в экономике. Например, в Библии отмечается о справедливом отношении к наемному работнику: «Не обижай наемника, бедного и нищего, из братьев твоих или из пришельцев твоих, которые в земле твоей, в жилищах твоих; ... отдай плату его, чтобы ... не было на тебе греха»[2, с. 226]. Также встречаются правила гуманистического и справедливого содержания о залоге, запрете ростовщичества и социальной помощи, благотворительности: «Никто не должен брать в залог верхнего и нижнего жернова, ибо таковой берет в залог душу. ... Если же ... человек бедный, то ... возврати ему залог ... и тебе поставится сие в праведность пред ... Богом твоим»[2, с. 226. Второзаконие]. «Если брат твой обеднеет и придет в упадок у тебя, то поддержи его, пришелец ли он, или поселенец, чтоб он жил с тобою; не бери от него роста и прибыли и бойся Бога твоего.... Серебра твоего не отдавай ему в рост и хлеба твоего не отдавай ему для получения прибыли»[2, с. 145. Левит].

Примерно такие же по содержанию наставления встречаются в текстах Корана: «То, что даете в рост (проценты — К.С.), чтобы оно возросло от имущества других людей, не возрастет пред Богом; то, что даете вы в очистительную милость, желая лица Божия ... для таковых оно удвоится»[3, с. 759].

Здесь необходимо отметить отрывки из последней проповеди пророка Мухаммеда, которые можно встретить во всех мусульманских мечетях мира: «... знайте, что жизнь и имущество каждого ... неприкосновенны и священны... Не причиняйте вреда никому — и не потерпите ни в чем лишений. ... Не чините несправедливости и не терпите несправедливость ... Араб не имеет превосходства над неарабом; белый не имеет превосходства над черным, также и черный не имеет превосходства над белым. Превосходство ваше определяется благочестием и добрыми деяниями. ...»[13, с. 295].

Таким образом, если анализировать тексты из священных писаний, являющиеся содержанием религии, то четко проглядываются принципы общественного хозяйствования, выражающие социальную справедливость, и механизмы объединения человечества для поднятия на уровень совершенства — приоритетного духовного развития.

Понятия и термины

Религия; единичность; особенность; всеобщность; гуманизация общества; социализация экономики; объективно – субъективный мир; Абсолютный дух.

Рассматриваемые вопросы

1. Религия в развитии общества и экономики
2. Содержание объективно – субъективного мира.
3. Священные писания в формировании гуманизации общества и социализации экономики.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Роль религии в формировании гуманистического сознания человечества.
2. Содержание объективно – субъективного мира.
3. Пути прогрессивного развития человечества.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. Какова роль религии в формировании гуманистического сознания человечества?
2. Какая необходимость использования законов Высшей нравственности в социализации экономики?

Темы для рефератов

1. Религия в формировании гуманистического сознания и развитии социальной экономики.
2. Роль сотрудничества мировых религий в гуманизации сообщества и социализации экономики.

Литература

1. Гараджа В.И. Религиоведение: Уч. пос.-2-е изд., доп. - М., 1995.
2. Библия. - М, 1995.
3. Коран/Пер. с араб. яз. Г.С. Саблукова.- Казань, 1907.
4. Г. Гегель. Философия религии. Т.1/Отв. ред. А.В. Гулыга. Пер. с нем. М.И. Левиной. – М., 1975.
5. Айнабек К.С. Теория общественного хозяйствования (Альтернатива экономической теории): Учеб. пос. – Алматы, 2007.
6. Свобода слова. Параллельные миры. - Алматы, 19 июня 2008.
7. Г. Гегель. Философия религии. Т.2/Отв. ред. А.В. Гулыга. Пер. с нем. П.П. Гайденко и др. – М., 1977.
8. Свобода слова. Темные галактики. - Алматы, 19 июня 2008.
9. Г. Гегель. Энциклопедия философских наук. Т.3. Философия духа/Отв. ред. Е.П. Ситковский. – М., 1977.
10. Шипов Г.И. Теория физического вакуума: Теория, эксперименты и технологии. 2-е изд. и доп. - М., 1996.
11. Попова В.В., Андрианова Л.В., Савельева Е. А. Наш Переход в параллельные миры. – Ростов н/Д., 2004.
12. Будда/Сост. В.В. Юрчук. - 5-е изд.- Мн., 2006.
13. Мухаммед/Сост. В.В. Юрчук. – 4-е изд. – Мн., 2006.-320с.

Глава 2 ВВЕДЕНИЕ В ТЕОРИЮ ОБЩЕСТВЕННОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

2.1 Предмет теории общественного хозяйствования

Теория общественного хозяйствования, претендующая на статус фундаментальной экономической науки, должна охватывать такие проблемы, которые не выходили бы за пределы предмета исследования. В современной экономической литературе содержание предмета фундаментальной экономической науки еще не вполне сформировано. По этому поводу ряд российских ученых отмечает: «... общепризнанного определения предмета... нет, хотя большинство экономистов признают, что это универсальная наука о проблемах выбора ресурсов и экономическом поведении человека» [1, с. 18]. О формировании содержания предмета на современном этапе они пишут следующее: «Предмет исследования ... находится в стадии научной разработки и эмпирической адаптации» [1, с. 17]. Более категоричен Д.С.Львов: «... в отличие, например, от физики и химии, современная экономика не имеет «теоретического ядра», которое признавали бы экономисты с самыми разными взглядами» [2, с. 77].

Представители западных школ и, в частности, авторы «Экономикса» ограничились исследованием поведения человека и выбора деятельности в условиях ограниченности ресурсов. «Экономикс» исследует проблемы эффективного использования ограниченных производственных ресурсов или управления ими с целью достижения максимального удовлетворения материальных потребностей человека» [3, с. 18].

Существование множества определений предмета фундаментальной экономической науки отмечает известный автор учебника «Экономика» П.Самуэльсон: «Вот некоторые из таких определений: 1. Экономическая теория есть наука о видах деятельности, связанных с обменом и денежными сделками между людьми. 2. Экономическая теория есть наука об использовании людьми редких или ограниченных производительных ресурсов (земля, труд, товары производственного назначения, например машины, и технические здания) для производства различных товаров (таких, как пшеница, говядина, пальто, дороги и яхты) и распределения их между членами общества в целях потребления. 3. Экономическая теория есть наука о повседневной, деловой жизнедеятельности людей, извлечении ими средств к существованию и использованию этих средств. 4. Экономическая теория есть наука о богатстве.

Этот перечень достаточно велик сам по себе; однако, проведя час в соответствующем отделе хорошей библиотеки, грамотный человек сможет во много раз удлинить его. Втиснуть в несколько строк точное описание любого предмета, которое четко отделило бы его от смежных дисциплин и дало бы

представление начинающему о всех вопросах, охватываемых этим предметом, — дело весьма нелегкое»[4, с. 6–7].

Далее П.Самуэльсон предлагает свой вариант определения предмета: «Экономическая теория есть наука о том, какие из редких производительных ресурсов люди и общество с течением времени, с помощью денег или без их участия, избирают для производства различных товаров и распределения их в целях потребления в настоящем и будущем между различными людьми и группами общества»[4, с. 7]. Вместе с тем он утверждает, что «...никакое определение предмета экономической теории не может быть точным, да в этом, по сути, и нет необходимости»[4, с. 7]. Эти высказывания подтверждают, что еще недостаточно имеющего научного материала, багажа экономической мысли для точной формулировки содержания предмета фундаментальной экономической науки. В то же время утверждение об отказе от четкого определения предмета говорит о растерянности П.Самуэльсона перед существующей проблемой. Здесь нужно отметить, что фундаментальная экономическая наука должна иметь собственный предмет исследования и представлять собой не совокупность положений из содержания всех других экономических дисциплин, а выражать всеобщность, основу последних.

В связи с этим хочется остановиться на предложении П.Самуэльсона, где он вводит в предмет исследования фундаментальной экономической науки «действия Робинзона Крузо...»[4, с. 7]. Во-первых, данная наука, как «родовая», включает в себе основы, поэтому проблемы развития единичности в состоянии изолированности будут представлять интерес для производных экономических дисциплин. Во-вторых, деятельность отдельного человека может быть представлена лишь элементом содержания предмета микроэкономики как атомизированного процесса, вне рамок функционирования социально-экономической системы.

Для определения предмета фундаментальной экономической науки нужно придерживаться гегелевских принципов спецификации. «В широком смысле, — писал философ В.П.Кузьмин, — он заключается в следующем. Поскольку каждое явление можно и нужно рассматривать с различных точек зрения, возникает вопрос, что принять за исходную базу изучения явления, за основу, определяющую качественные показатели вещи. Спецификация и означает выбор аспекта рассмотрения той или иной определенной точки зрения. Гегель различал два аспекта, в которых должно быть рассмотрено явление в сфере бытия. Во-первых, это явление, взятое само по себе. Во-вторых, это явление, рассмотренное в определенной системе и подчиняющееся ее законам. Развивая это важное положение, Маркс доказал, что хотя рассмотрение явления через призму его «родовой» системы и соответствующих законов составляет существенный момент познания, однако им не заканчивается этот процесс, потому что конкретное явление не может быть выведено непосредственно из действия общего закона. Чтобы сделать дальнейший шаг в познании, необходимо вычленил еще третий — синтетический и конкретно-исторический — аспект исследования явления, в котором само оно и законы его жизни должны быть рассмотрены как продукт всей совокупности действующих условий, внутренних и внешних»[5, с. 43].

Приведенные положения В.П.Кузьмина, основанные на трудах великих ученых Г.Гегеля и К.Маркса, позволяют определить критерии содержания, а затем вычленив и сам предмет фундаментальной экономической науки. Следуя этим принципам, во-первых, необходимо выявить родовое экономическое явление; во-вторых, определить внутренние законы его развития; в-третьих, раскрыть воздействие конкретных условий и факторов на развитие родового экономического явления и его внутреннего содержания.

В действительности многие экономисты из-за нехватки базовых философских знаний ударяются в частности, и хотят представить свои предложения в качестве основы фундаментальной экономической науки, тем самым закладывая заранее неверные посылы в определении предмета ее исследований. Так, например, А.Маршалл отмечает, что экономическая наука «...с одной стороны представляет собой исследование богатства, а с другой образует часть исследования человека»[6, с. 56]. Богатство не является само по себе предметом фундаментальной экономической науки, как и человек. К богатству имеется интерес только как к результату экономической деятельности людей, оно производное от деятельности человека. Поэтому богатство не может представлять всеобщность, относиться к содержанию предмета фундаментальной экономической науки. То же самое можно сказать о человеке, его потребностях или деятельности. В предмет можно включить исследование человека, его потребности и деятельность с позиции определения их социально-экономических форм, которые относятся к элементам содержания фундаментальной экономической науки. Поэтому экономическая модель человека и представляется в качестве предмета исследования, поскольку она вытекает из экономической системы.

Если рассматривать все точки зрения по определению предмета фундаментальной экономической науки, то можно утонуть в частностях, и не прийти к решению проблемы. Остановимся на определении родового экономического явления, внутренних законах его развития, воздействии конкретных условий и факторов, которые позволят сформулировать предмет исследования.

К родовому экономическому явлению нужно отнести общественное хозяйство, поскольку хозяйство представляет собой деятельность как отдельных индивидов, так и множества людей, которые являются хозяевами экономических процессов, а понятие «общественное» выражает совокупность взаимосвязей субъектов хозяйствования. К внутренним законам общественного хозяйствования будут относиться экономические законы, выражающие всеобщие, внутренне необходимые причинно-следственные, постоянно повторяющиеся связи между субъектами хозяйствования.

Данные экономические процессы развиваются в конкретных исторических и социально-экономических условиях при воздействии различных факторов. Поэтому воздействие условий ограниченных ресурсов, несоответствия уровня развития производительных сил масштабам общественного производства должно быть внесено в предмет исследования. В содержании предмета фундаментальной экономической науки необходимо учитывать также воздействие надстройки, в частности политики, правовой системы как факторов, влияющих на общественное хозяйство. Исходя из этого мы полагаем,

что К.Маркс был более точен в определении предмета исследования, чем теоретики современного Запада. Он еще в XIX веке писал: «Предметом моего исследования является капиталистический способ производства и соответствующие ему отношения производства и обмена»[7, с.6]. Здесь категория «капиталистический способ производства» обозначает общественное хозяйствование в конкретных капиталистических условиях, а упоминание об «отношениях производства и обмена» показывает, что «родовое экономическое явление» функционирует посредством последних. К.Маркс также относил экономические законы к предмету исследования, сущность и механизм функционирования которых рассматривались в его труде «Капитал». Однако предмет исследования фундаментальной экономической науки должен определяться в двух аспектах, отражающих как общее для всех этапов развития человечества, так и конкретные социально-экономические системы, вытекающие из исторических условий, предопределяющих соответствующие формы и способы развития.

Продолжая тему, необходимо отметить точку зрения известного институционалиста Р.Коуза. Он писал: «Следует осознать, что когда экономисты исследуют работу экономики, они имеют дело с воздействиями отдельных лиц или организаций на других, работающих в той же системе. Это и есть наш предмет. Если бы не было таких воздействий, не существовало бы подлежащих изучению экономических систем»[8, с. 28]. Р.Коуз ясно понимает, что отношения между субъектами рынка сложны, и их необходимо регулировать посредством правовой системы. Тем самым он признает предметом фундаментальной экономической науки экономические отношения и вводит в поле исследования механизм эффективной реализации данных отношений в форме правовой системы, которая является производной частью механизма использования объективно действующих экономических законов и закономерностей.

Познание механизма действия экономических законов и закономерностей позволит создать адекватную структуру механизма использования, включающую экономические и правовые методы, способы, нормы, нормативы функционирования и развития общественного хозяйствования. Поэтому включение исследования отношений между людьми, экономических законов, механизма их использования в предмет фундаментальной экономической науки позволит быть ближе к реалиям общественного хозяйствования.

Определяя роль разграничения прав и теории «прав игр», тайваньский ученый У.Хуэйлинь отмечал, что она «расширила границы экономической теории, перейдя от традиционных представлений о максимизации индивидом полезности, или прибыли, к анализу совместных действий людей. Такой подход в большей степени соответствует реальной ситуации, при которой судьба человека зависит не только от принимаемого им решения, но и от его взаимодействия с группами людей»[9, с. 112]. Другой ученый, Дж.С.Ли (Ли Чэн), писал: «Сегодня среди экономистов неоклассическая модель является первостепенным инструментом, используемым для объяснения экономического развития. Неоклассическая экономика дает важную часть, но все же только

лишь часть картины экономического развития. Для получения более полной картины требуется исследовать роль культуры»[10, с. 61].

Приведенная идея верна в плоскости исследования воздействия культуры на общественное хозяйствование, но не включение самой культуры в предмет фундаментальной экономической науки. Если настолько расширить содержание предмета исследования, включая многие отрасли наук, то речь тогда пойдет не о теории общественного хозяйствования, а о другой, более интегрированной отрасли науки. Поэтому важно определение четких границ предмета фундаментальной экономической науки.

Предмет теории общественного хозяйствования как фундаментальной экономической науки нужно ограничить исследованием родового экономического явления, общественного хозяйствования, внутренних законов его развития.

Некоторые авторы к объекту и предмету экономической теории относят экономическое пространство. Так, например, М.И. Скаржинский и В.В. Чекарчев пишут: «Идентификация экономического пространства в качестве объекта и предмета экономической науки представляет собой решение проблем философского анализа соотношения физической и геометрической составляющих представлений (моделей) исследователей»[11, с. 312]. Далее они отмечают: «Рассмотрение экономического пространства в качестве объекта и предмета анализа превращает экономическую науку в науку чисто социальную в том плане, что предметом становятся не отношения между людьми по поводу вещей, а отношения по поводу позиционирования субъектов. Внешне кому-либо может показаться, что в данном утверждении не содержится нового содержания. Однако дело в том, что в новой экономике (экономике знаний) деятельность, осуществляемая в каком-то месте и времени, становится объектом поглощения(собственностью). Деятельность, позволяющая не просто присваивать, пользоваться, владеть, распоряжаться и т.п., а поглощать, становится социальной деятельностью»[11, с.313].

Здесь нужно отметить, что отношения по поводу позиционирования субъектов представляют производными и вытекают из отношений между людьми по поводу вещей, сущностных экономических отношений. Далее экономические отношения, прежде всего, являются социальными, поскольку это отношения между субъектами, людьми. Также особо нужно подчеркнуть, что экономическое пространство – это физическое трехмерное образование, в котором экономическое развитие, хозяйствование происходит во временном измерении. Экономическое пространство представляется условием существования и экономического развития, хозяйствования. Данное всеобщее условие предопределяет относительно обособленное существование объектов и субъектов хозяйствования, их взаимодействие и воспроизводство. Поэтому отождествление экономического пространства с объектом и предметом фундаментальной экономической науки будет не корректным.

Данные авторы, раскрывая содержание экономического пространства, пишут следующее: «...экономическое пространство как понятие экономической науки – это аналитическое представление связи экономических процессов и явлений, экономических потребностей и интересов, экономических от-

ношений и их форм реализации и организации (включая экономические системы), адекватное существующим способам расширения естественной среды обитания на основе создания искусственной среды”[11, с.317]. Здесь идет речь не об экономическом пространстве, а о содержании экономической системы. Экономическое пространство, на наш взгляд, должно характеризоваться пространственным, трехмерным образованием, охватывающим отношения субъектов и объектов в процессе хозяйствования, развивающихся во временном измерении.

Другой исследователь О.А. Бияков при определении содержания экономического пространства предлагает следующее определение: “Экономическое пространство – это отношение между экономическими процессами субъектов хозяйствования и совокупным экономическим процессом (V-процессом) по формированию возможных результатов экономической деятельности. Элементами, образующими экономическое пространство ... являются: совокупный экономический процесс, экономическое время, экономическая конкуренция”[12, с. 30].

Как видно из вышеприведенных строк, что дополнением к определению является экономическое время. Но совокупность экономических процессов, в том числе конкуренция входят в содержание экономической системы, где ее развитие измеряется с учетом времени. Поэтому эти авторы подменяют содержание экономического пространства содержанием экономической системы.

Далее нужно выявить различие между предметом и объектом фундаментальной экономической науки. Если в целом под предметом фундаментальной экономической наукой понимают общественное хозяйство, законы его развития, воздействие конкретных условий и факторов, то к объекту нужно отнести общественное хозяйство, общественное производство, экономику в общем, а в частности, экономику фирмы, домашнее хозяйство, экономику отрасли, национальную экономику, мировое хозяйство. Таким образом, объект фундаментальной экономической науки в отличие от ее предмета в содержательном плане характеризуется нейтральностью к действиям и процессам, в то же время представляя собой экономическое явление.

Итак, объект фундаментальной экономической науки есть то, что выбирают для исследования, он выступает в качестве существующих основ экономического явления в своей самости и нейтральности. Предмет же подразумевает активную часть содержания объекта исследования, персонафицированный экономический процесс: общественное хозяйство, взаимодействие субъектов хозяйствования, хозяйств собственников и экономических процессов, отношений, законы их функционирования; воздействие условий и факторов, предопределяющих особенности форм проявления. Далее нужно отметить, что общественное хозяйство как предмет исследования содержит все категории, которые выражают отношения субъектов хозяйствования: систему, структуру, собственность, конкуренцию и другие.

Понятия и термины

Объект фундаментальной экономической науки; предмет теории общественного хозяйствования; родовое экономическое явление; богатство; социально-экономические условия; социально-экономические формы.

Рассматриваемы вопросы

4. Проблемы определения предмета фундаментальной экономической науки.
5. Критерии определения предмета теории общественного хозяйствования.
6. Содержание предмета теории общественного хозяйствования.

Вопросы к семинарским занятиям

4. Ученые-экономисты о предмете фундаментальной экономической науки.
5. Единство и различие объекта и предмета фундаментальной экономической науки.
6. Объективные основы определения предмета теории общественного хозяйствования.

Упражнения

- Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.
4. Назовите критерии определения предмета фундаментальной экономической науки?
 5. Почему известный западный ученый-экономист П. Самуэльсон утверждал, что «...никакое определение предмета экономической теории не может быть точным, да в этом, по сути, и нет необходимости»?
 6. Какие факторы ограничивали познание предмета фундаментальной экономической науки?

Темы для рефератов

1. Классическая школа в определении предмета фундаментальной экономической науки.
2. Неоклассики и маржиналисты в определении предмета исследования в экономике.
3. Институционалисты в определении предмета исследования экономической теории.

Литература

1. Экономическая теория /Под ред. А.И.Добрынина, Л.С. Тарасевича – СПб, 1999.
2. Львов Д.С. Предисловие к статье Гринберге Р. и Рубинштейн А./Российский экономический журнал.- М, 1997.- №1.
3. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: в 2-х т. Т.1/Пер. с англ.- М., 1992.
4. П.Самуэльсон. Экономика. В 2-х томах, Т.1.- М., 1997.
5. В.П.Кузьмин. Принцип системности в теории и методологии К.Маркса. – 3-е изд., доп. - М., 1986.
6. Маршалл А. Принципы экономической науки.- М., 1993.

7. Маркс К. Капитал. Т.1. Кн.1.- М., 1983.
8. Коуз Р. Фирма, рынок и право /Пер. с англ.- М., 1993.
9. Хуэйлинь У. Поговорим о лауреатах Нобелевской премии по экономике за 1999г. – ЦЦ. -1999. - № 37.
10. Confucianism and Economic Development. Ed/by Tzong-shian Yu and Joseph S. Lee. Taipei, 1995.
11. М.И. Скаржинский и В.В. Чекмарев. Методология экономической науки. Кострома: КГУ, им. Н.А. Некрасова, 2007. 358с.
12. О.А. Бияков. Теория экономического пространства: методологический и региональный аспекты. – Томск: Изд-во Том. ун-та, 2004. – 152 с.

2.2 Методы теории общественного хозяйствования

Исследование в любой науке требует определения объекта, а затем предмета. Для того чтобы характеризовать предмет науки, нужно определить что исследуется, и методы тогда будут показывать, как исследуются.

Здесь уместно показать различие между методами и методологией.

Методология представляет общий подход к изучению экономики и является содержанием по отношению к методам. Поэтому методологию отмечают в качестве науки о методах. Применяемая в фундаментальной экономике методология является наукой о методах общественного хозяйствования. Она обуславливает общий подход к изучению экономической действительности, практики хозяйствования.

Методология подразделяется в экономической литературе по четырем направлениям: субъективному, диалектико-материалистическому, неопозитивистско-эмпирическому, рационалистическому [1, с. 72–74].

Субъективистское направление ставит в центре экономического анализа хозяйствующий субъект. При этом предметом исследования становится человеческая деятельность, предопределенная субъективными факторами: индивидуальной потребностью, полезностью и различного варианта выбора, осуществляемого хозяевами процесса.

Диалектико-материалистическое направление ориентировано на объективный подход определения внутренне-необходимых связей экономических явлений, функционирующих в постоянном движении и противоречивых тенденциях развития.

Неопозитивистско-эмпирическое направление основано на изучении экономических явлений посредством экономико-математического аппарата исследования, результатом которого выступают экономические модели, условно характеризующие состояние объектов исследования.

Рационалистическое направление предполагает изучение и открытие законов цивилизации посредством исследования экономических систем независимо от социальной структуры населения, анализ объективной реальности, внутренних связей в постоянной динамике. В качестве средств используются

экономико-математические, эконометрические, кибернетические аппараты. Результаты такого подхода характеризуют объект исследования в динамичном функционировании целостности посредством экономических моделей, схем, графиков.

В теории общественного хозяйствования как фундаментальной экономической науки применяются различные методы: общенаучные и частные.

К общенаучным методам нужно отнести такие, которые использовались бы и были приемлемы для многих или всех направлений наук. К таким относятся диалектический метод, метод научной абстракции, анализа и синтеза, индукции и дедукции, соблюдение единства исторического и логического подхода, системный способ исследования и другие частные.

Диалектический метод предполагает исследование общественного хозяйствования в развитии, динамике, начиная с момента зарождения, и до ухода с арены функционирования данного явления. Он требует рассмотрения единства и целостности экономических процессов через противоречия, определения движущих внутренних сил, предопределяющих их развитие. Здесь также исследуются моменты отрицания отрицания, поскольку старое экономическое явление отрицается новым, где отрицание предполагает не ликвидацию или уничтожение полностью старого, а учет зарождения нового в старом и соблюдения преемственности в создании основы для последующего проявления.

Данный способ выявления отрицания отрицания в экономических системах на современном этапе некоторые ученые представляют как креативную деструкцию, когда рассматривается процесс разрушения старого вновь создаваемым [2, с. 255]. Но в основе креативной деструкции прослеживается диалектика отрицания отрицания. Далее диалектический метод включает в себе определение перехода количества в качество, то есть старое преобразуется в новое посредством изменения количественной характеристики первого до определенной меры, которая предопределяет возникновение нового качества [3, с. 190–256].

Общественное хозяйство осуществляется через противоречия интересов субъектов, экономических отношений и средств производства, производительных и потребительных сил, совокупного спроса и предложения на товары, материального, нематериального и духовного производства [4, с. 25]. Конкретные формы общественного хозяйствования постоянно «снимаются» и преобразуются при переходе количества в новое качество на основе отрицания, разрешения внутренних противоречий в целостности. Так, например, общинное хозяйство преобразовывалось в товарное, последнее в капиталистическое хозяйство; снятие данной формы привело к смешанному типу хозяйствования, где сочетается в целостности командное (административное) и рыночное хозяйство.

Метод научной абстракции предполагает выявление существенных сторон, исследуемых экономических процессов, отбрасывая все второстепенное, случайное. Для определения сущности экономического явления невозможно использование каких-либо технических средств и других приборов. Ее можно выявить на основе абстрактного мышления, посредством которого устанавли-

ливаются всеобщие связи между сторонами или элементами, как составными частями, экономического процесса. Данная сущность, внутренне присущая экономическому явлению, выражающая истинность его значения, скрыта во множестве форм, обнаруживаемым на поверхности видения участниками процесса хозяйствования.

Метод анализа и синтеза первоначально расчленяет экономическое явление на составные элементы, каждый из которых изучается отдельно, определяется их значение и место внутри целостности. Затем предмет исследования рассматривается как единое целое с учетом результатов проанализированных элементов, что позволяет раскрыть внутренние связи и противоречия, пути гармонизации и снятия последних, выявить законы их развития и закономерности проявления.

Анализ, как метод, подразделяется на подвиды позитивный и нормативный. На основе позитивного анализа определяются взаимосвязи между элементами или сторонами экономического явления как они есть, как они существуют и функционируют в своем естестве. Примером может служить по данному случаю увеличение спроса на товары, при прочих равных условиях, которое предопределяет рост цен. Нормативный же анализ предполагает оценку происходящих экономических процессов на основе того, как должно быть. Эти оценки характеризуют экономическое явление с позиции заинтересованных сторон в анализе, как плохо или хорошо, справедливо или несправедливо, допустимо или недопустимо.

Здесь нужно отметить, что некоторые авторы путают анализ, как метод исследования, с объектом изучения или предметом фундаментальной экономической науки. Так, в одном из учебников по экономической теории пишется: «Объектом изучения экономической теории является анализ тесной взаимосвязи механизма функционирования рынка с наличием на рынках и соответствующих им сегментах совершенной и несовершенной конкуренции, степени монополизации отдельных хозяйственных сфер, форм и методов ценовой и неценовой конкуренции, путей и способов экономического реформирования рыночных отношений» [5, с. 19]. В другом учебнике отмечается: «Предметом экономической теории является анализ рыночного хозяйства» [6, с. 37]. Здесь нужно отметить, что такое отождествление метода с объектом и предметом исследования приводят к заблуждению читателей, большой путанице содержания категориального и понятийного аппарата фундаментальной экономической науки.

Методы индукции и дедукции служат раскрытию сущности экономических явлений. Индукция означает выведение на основе частных положений и принципов, то есть движение поиска происходит от отдельных фактов к общему. Дедукция представляет обратный процесс индукции, то есть на базе общих характеристик определяются частности, отдельные стороны экономических процессов.

Исторический и логический подходы необходимы для обоснования тенденции развития экономических явлений, их этапов, определения момента зарождения, роста, классического развития и угасания экономического процесса. Исторический подход показывает соблюдение хронологии развития

явления, тогда как логический же — позволяет учитывать последовательность экономических процессов вне исторической подробности. Он исходит из объективных причинно-следственных связей, освобождающих их от случайностей и повтора конкретных событий.

Системный подход предполагает исследование по составу и структуре и определению субординации, причинно-следственных связей между элементами в целостности. Данный метод предназначен для познания функционирующей структуры, представляющей систему.

К частным методам исследования можно отнести иллюстративно-графические, статистические, экономико-математические, моделирование экономических процессов, сопоставительные подходы или аналогия и другие.

Иллюстративно-графические методы позволяют наглядно показать взаимосвязь экономических процессов на схемах, графиках. Например, графические методы иллюстрируют взаимосвязь между спросом, предложением и ценой, циклический характер развития экономики фирмы, отрасли и в целом страны.

Статистические методы позволяют систематизировать совокупность данных, оформить и классифицировать в таблицах, по которым можно будет наблюдать динамику роста, взаимосвязь экономических показателей, характеризующих объективные процессы.

Экономико-математические методы и моделирование используются очень широко в фундаментальной экономической науке. Данные методы позволяют определить взаимосвязи между экономическими явлениями, элементами их структур посредством соотношения количественных сторон. Вместе с тем количественные характеристики представляются носителями и определенного качества. То есть можно определить не только количественное соотношение, но и взаимосвязь уровней определенного качества тех или иных экономических процессов. На основе экономико-математических методов формируются модели развития экономических явлений с учетом конкретных условий. Экономические методы и моделирование представляют большой интерес и в прогнозировании экономических процессов, как на среднесрочные, так и долгосрочные периоды. В современное время к основным недостаткам в использовании экономико-математических методов и моделирования относятся отсутствие системности в использовании экономического аппарата, неполноценная содержательность понятий, категорий, законов, неопределенность предмета исследования, общего критерия оценки общественного хозяйствования. Поэтому многие научные труды математиков в экономике были приблизительными в лучшем случае, мягко говоря, а в основе требовалась большая корректировка для отражения объективных процессов общественного хозяйствования.

Далее метод сопоставления или аналогии дает возможность переносить полученную информацию при исследовании одного предмета на другой, похожих по определенным основным характеристикам их содержания. «Аналогия — пишет А.Г.Спиркин, — правдоподобное, вероятное умозаключение о сходстве двух предметов по какому-либо признаку»[3, с. 308].

Таким образом, методы исследования фундаментальной экономической науки предназначены для раскрытия сущности, содержания хозяйственных процессов. Формы и содержание экономических процессов представляются взаимосвязанными противоположностями в познании. Раскрытие предмета в качестве определения содержания и теоретических положений, характеризующих его основу, становятся инструментами дальнейшего углубления в познании общественного хозяйствования.

Понятия и термины

Методы исследования; общенаучные методы; частные методы; диалектический метод; метод научной абстракции; метод анализа и синтеза; метод индукции; метод дедукции; исторический подход; логический подход; системный подход; иллюстративно-графический метод; экономико-математический метод; статистический метод; метод аналогии.

Рассматриваемые вопросы

1. Общее и особенное методов исследования общественного хозяйствования.
2. Содержание общенаучных методов исследований экономических процессов.
3. Виды и значения частных методов исследования в экономике.
4. Модели экономического человека.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Диалектический метод в познании экономической системы.
2. Сущность метода научной абстракции.
3. Необходимость моделирования в экономической науке.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. Чем отличаются общенаучные методы от частных?
2. Какая связь между методами анализа и синтеза и системным подходом?
3. Что предопределяет пределы использования экономико-математических методов?

Темы для рефератов

1. Роль научной абстракции в познании экономической системы.
2. Философия как методологическая основа познания общественного хозяйствования.
3. Иллюстративно-графические методы в анализе экономических явлений.

Литература

1. Экономическая теория. Микроэкономика-1,2.-Учебник/Под ред. Г.П. Журавлевой.-3-е изд., испр. и доп.- М., 2007.

2. Schumpeter J. The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle/Tr. By R. Opie. – New York: Oxford University Press, 1969.
3. Спиркин А.Г. Основы философии. - М., 1988.
4. Айнабек К.С. Теория рыночной экономики. - Алматы, 2004.
5. Экономическая теория/Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. - СПб, 1999.
6. Курс экономической теории/Под ред. Чепурина М.Н., Киселевой Е.А. - Киров, 1998.

2.3 Единство теории и практики общественного хозяйствования

Любая теория вытекает из практики, объективной действительности. То есть сама практика представляется исходным пунктом в единстве противоположности теории и практики. В то же время в данном сочетании практика представляется конечным пунктом, поскольку теория служит инструментом познания и улучшения общественного хозяйствования. Однако здесь нужно отметить, что значимость места теории велика, несмотря на нее производность от практики.

Теория представляет содержание науки, которая является составной частью современных производительных сил, где их развитие обуславливает процветание национальной экономики, расширяет экономическое пространство торжества цивилизации на основе высокоэффективных технологий, техники, развитых социально-экономических отношений.

Диалектика теории и практики ясно прослеживается при рассмотрении взаимосвязи экономического развития или родового производства человечества [1, с. 13] и истории экономических учений. Человечество может существовать и развиваться посредством общественного хозяйствования, постоянным возобновлением производственных процессов. Поэтому общественное производство или общественное хозяйство является основой развития человечества.

Общественное хозяйство, как практика, на ранних этапах развития человечества обуславливало изучение происходящих процессов субъектами. От первобытного общинного строя до капитализма накапливался эмпирический материал, выражающий точки зрения философов, приближенных к власти, государственных деятелей, идеологов религии. Эти идеи в форме трактат представляли философские умозаключения о познании правил и законов ведения домашнего хозяйства, укрепления государственности в стране, сохранения и приумножения богатства собственников, развития товарообмена и расширение рынка. Источником богатства государства в те далекие времена были налоги, оброки и другие виды поборов, составлявших часть продуктов, произведенных за счет внеэкономического принуждения рабов и в дальнейшем в определенной степени свободных крепостных крестьян, захвата

насилованным путем новых территорий, земель, утверждения традиций и правил сохранения режима собственников рабовладельцев или феодалов.

Далее на поверхности общественного хозяйствования, как экономического родового явления, обнаруживалось то, что товарообмен и товарное обращение способствуют увеличению богатства в условиях паритетного состояния соседствующих государств. В связи с этим возникали идеи, обосновывающие развитие товарообмена, товарного обращения и расширения рынка. Здесь нужно также отметить, что и недостаточный уровень накопленных знаний об общественном хозяйствовании предопределял неполное или искаженное видение объективных основ происхождения богатства, как результата общественного труда, материального производства. Конечно, нужно помнить, что разработчики этих идей были сами продуктами, как личности, данного периода и поэтому они не могли перешагнуть рамки традиционного мышления своей эпохи, предопределенные условиями развития общественного строя.

Эта эпоха до капитализма подготовила основу для порождения в период XVI–XVII вв. меркантилизма, как господствующего экономического учения. С этого периода данное направление познания закладывает первые «кирпичики» возникновения фундаментальной экономической науки.

Дословный перевод меркантилизма означает торговать и происходит от латинского слова *mercure*. Сущность трактатов меркантилизма выражается в следующем [2, с. 41–43]:

- объектом рассмотрения становится только сфера товарного обращения;
- предметом изучения представляются экономические процессы в сфере товарного обращения;
- к методам исследования относятся эмпирические способы, приводящие к описанию внешних проявлений общественного хозяйствования, отдельных сторон целостного процесса, исключая ее основы из поля зрения.

Главными авторами раннего меркантилизма до середины XVI века были У. Стаффорд (Англия), Г. Скаруффи (Италия), а позднего периода со второй половины XVI века по вторую половину XVII века, хотя некоторые идеи подобного типа можно было встретить и в XVIII веке, представляли Т. Мен (Англия), А. Серра (Италия), А. Монкретьен (Франция) и другие [3, с. 34–49].

Продолжением меркантилизма в качестве альтернативы выступает учение физиократов со второй половины XVIII века, яркими представителями которого были Ф. Кенэ и Ж. Тюрго. Физиократы определили объектом изучения сферу материального производства, понимая под ним только сельское хозяйство. Ограниченность экономического мышления вытекало из условий зарождения и становления капитализма. В то время единственной производительной сферой считали земледелие, поскольку «возник и стал развиваться, особенно в Северной Франции, класс капиталистических фермеров, которые имели землю в собственности, либо арендовали ее у помещиков» [3, с. 132]. Физиократы трактовали, что чистый продукт создается в сфере земледелия как разница между совокупным общественным продуктом и издержками

производства, а в промышленности только изменяется форма вещества, созданного в земледелии. Ф.Кенэ впервые дал упрощенную схему общественного воспроизводства и деление общества на классы с учетом их участия в данном процессе.

Произведения физиократов для того времени были революционными и подрывали устои и порядок феодального строя, ускоряя становление буржуазного общества.

Меркантилизм, учения физиократов параллельно с трудами социалистов-утопистов и в дальнейшем представителей экономического романтизма составляли исходную платформу и первую ступень становления фундаментальной экономической науки.

Если меркантилизм был направлен на изложение пользы сферы товарного обращения, а труды физиократов — изучение материального производства в пределах земледелия, то утопический социализм, зародившийся в первой половине XIX века, нацелен был на разъяснение прогрессивности создания ассоциированного производства, основанного на свободном труде, планомерно использующем достижения науки, техники для создания условий изобилия в обществе, расцвета личности. Данные идеи без учета в полноте объективной реальности и возникли в ответ на сложившиеся трудные условия существования основной массы наемных работников в период становления капитализма. Представителями раннего утопического социализма были Т.Мор, Т.Кампанелла, позднего — Р.Оуэн, К.Сен-Симон, Ш.Фурье.

Родоначальником экономического романтизма был С.Сисмонди, защищавший интересы, прежде всего, мелкой буржуазии. Непонимание реального капитализма приближало его к социалистам-утопистам. Его идеи отражают первую половину XIX века становления капитализма, как отражение видимой реальности, в альтернативных принципах преобразования суровой действительности общественной жизни.

Ко второй ступени базовых направлений в формировании фундаментальной экономической науки нужно отнести труды У.Петти (Англия), П.Буагильбера (Франция), А.Смита (Англия), Д.Рикардо (Англия), К.Маркса (Германия), в которых показаны основные категориальные и понятийные аппараты, изложенные особенно в работах последних трех авторов, как научные теории, выражающие системные концепции. Поэтому данные авторы представлены в истории экономических учений классиками фундаментальной экономической науки, а их теоретические концепции и разработки составили основу классической школы.

Конец XVIII и середина XIX веков представляются завершением становления и началом бурного развития капитализма в Англии и с некоторым отставанием данного процесса в Германии, Франции. Формирование капиталистического способа производства предопределило критический пересмотр экономических трактатов меркантилистов и физиократов, и создание адекватных теорий, отражающих новый тип утверждающегося общественного хозяйства.

Труды классиков фундаментальной экономической науки выражали следующие основные позиции[2, с. 74–75]:

- анализ объективной действительности на основе метода логической абстракции позволил углубиться в выявлении сущности экономических процессов;
- обоснование существования и функционирования экономических законов, независимых от воли человека. Такое представление об экономических законах, способных обеспечить саморегулирование экономической системы, легло в основу теории невмешательства государства в экономику, рыночную стихию;
- основы учения классиков исходят из теории трудовой стоимости и распределения доходов, что позволило определить источники доходов капиталистов промышленников и землевладельцев, как прибавочный труд, эксплуатация наемного труда;
- определение механизма воспроизводства общественного производства, накопления капитала дало обоснование неизбежности экономических кризисов.

Здесь нужно особо выделить труды К.Маркса, которые представляются завершением учений классиков. Формирование теоретических положений в трудах К.Маркса происходило, прежде всего, под влиянием хода исторического развития, неразрывно связанного с утверждением капитализма.

Промышленная революция в Англии на основе машинного производства породила новый класс — пролетариат, который противостоял буржуазии. Рост численности пролетариата и их борьба за свои права определили их историческую роль. Экономическое обоснование исторического значения пролетариата разрабатывалось в трудах К.Маркса.

На содержание теоретических положений и направления исследований К.Маркса оказали существенное влияние английская классическая политэкономия, немецкая классическая философия и французский утопический социализм.

На основе диалектического подхода, системности исследований и критического обобщения трудов предшественников К.Маркс определил закономерности развития социально-экономических формаций, структуру последних, механизм их функционирования, раскрыл процесс производства прибавочной стоимости и накопления капитала, исследовал воспроизводство, как единство производства и обращения, и кругооборот капитала, выявил тенденцию нормы прибыли к понижению, приводящую к снижению нормы прибавочной стоимости. Он был близок к определению общего критерия оценки общественного производства, условий простого и расширенного воспроизводства на основе исследований общественно необходимых затрат труда.

Нерешенные проблемы, сужение К.Марксом экономических исследований в целях обоснования классовой борьбы послужили причиной возникновения альтернативных направлений. На арене экономической мысли появились неоклассики, маржиналисты, кейнсианство, либерализм, институционализм, монетаризм и другие течения с приставками «нео-». Они представляются третьей ступенью развития фундаментальной экономической науки. Данные течения экономической мысли служат, образно говоря, листочками и

веточками, а труды классиков — стволами и корнем дерева фундаментальной экономической науки.

Так, например, неоклассики являются последователями трудов А.Смита, в трудах которого исследуются условия равных возможностей свободного предпринимательства, рыночных сил, саморегулирования экономики.

Маржинализм в принципе не отличается от неоклассиков за исключением одной особенности — исследованием предельных субъективных экономических величин в определении параметров функционирования общественного хозяйствования. Другими «ветвями» экономического течения являются кейнсианство и его противоположности — либерализм, монетаризм.

Основным содержанием кейнсианства является государственное вмешательство в экономику при недостаточном объеме совокупного спроса, утверждение о невозможности саморегулирования современной капиталистической экономики, переключение анализа с цен на продукт, введение понятия склонности к потреблению и предпочтения ликвидности, определения нового подхода к норме процента и идеи мультипликатора инвестиций.

Противники кейнсианства — либеральное течение, монетаристы выступают за ограничение вмешательства государства в экономику и отстаивают идеи свободного рынка на основе теории денег.

Здесь несколько выделяется институционализм, поскольку решением экономических проблем представители данного направления видят в совершенствовании правовых систем и психологии самого человека.

Из вышеизложенного видно, что третья ступень формирования содержания фундаментальной экономической науки представляется производной от теорий классической школы и не привносят существенного изменения в познании общественного производства. Экономические теории третьей ступени характеризуют субъективные подходы решений в большей степени частных проблем, и поэтому они не могут претендовать сами по себе на содержание базовой экономической науки.

Теоретические положения всех трех ступеней развития фундаментальной экономической науки претерпели корректировку, опровержение или подтверждение самой практикой общественного хозяйствования, как критерием истинности их существования и развития.

Практика общественного хозяйствования дает возможность:

- определить неверные и устарелые теоретические положения;
- расширить потенциальные параметры предмета фундаментальной экономической науки;
- проверить истинность теоретических выводов и обобщений, и методов решений экономических проблем.

Теории, выражающие содержание и сущность экономических процессов, подтверждающиеся практикой общественного хозяйствования, представляют составную часть фундаментальной экономической науки. Последняя, как методологическая наука, выполняет пять взаимосвязанных функций: познавательную, методологическую, оценочную, прогнозную и практическую. Познавательная функция позволяет на основе знаний структуры общественного

производства, механизма действия и функционирования экономических законов, предопределяющих развитие общественного хозяйствования, закономерностей формирования экономики фирм, отраслей, государств, адекватно реагировать на происходящие экономические события и вести корректировку общественного хозяйствования в перспективе с учетом негативных последствий[4, с. 13].

Методологическая функция выражается в качестве теоретической основы и выступает как всеобщая по отношению к частным экономическим наукам: историко-экономическим, специальным или функциональным, отраслевым[4, с. 13].

Оценочная функция предполагает на основе теоретических положений, выработанных принципов, методов и критериев, вести сравнение и оценку экономических событий для дальнейшего определения направлений общественных действий.

Прогнозная функция вытекает из знаний основ общественного хозяйствования и поэтому позволяет вести разработку перспектив развития экономики.

Практическая функция фундаментальной экономической науки выражается в обеспеченности системы категориальными аппаратами для успешного и эффективного анализа, на основе накопившихся достоверных знаний, и решения возникших проблем, стоящих перед обществом.

Общественная практика хозяйствования постоянно наталкивается на три коренных взаимосвязанных экономических проблем:

«1. Что должно производиться, то есть какие из взаимно исключающих друг друга товаров и услуг должны быть произведены и в каком количестве?

2. Как будут производиться товары, то есть кем, с помощью каких ресурсов и какой технологией они должны быть произведены?

3. Для кого предназначаются производимые товары, то есть кто должен располагать этими товарами и услугами и извлекать из них пользу? Или, иными словами, как должен распределяться валовой национальный продукт между различными индивидуумами и семьями?

Эти три вопроса — основные и общие для всех хозяйств. Но разные экономические системы пытаются по-разному решать их» [5, с. 15].

Данные проблемы решаются на основе не только частных методов, подходов и учета конкретных условий их реализаций, но и общих, общеметодологических положений и принципов, охватывающих механизм функционирования экономики в целом, масштабе страны, в гармоничном сочетании частей единичного, отдельного и общего, всеобщего.

Таким образом, единство теории и практики постоянно требует совершенствование первого на основе развития последнего, что необходимо для более глубокого познания и развития общественного хозяйствования.

Понятия и термины

Теория; практика; меркантилизм; физиократы; социалисты-утописты; экономический романтизм; классическая школа; неоклассика; маржинализм; либерализм; монетаризм, институционализм.

Рассматриваемые вопросы

1. Теория как отражение объективной действительности.
2. Экономические школы и направления развития теории общественного хозяйствования.
3. Практика как критерий определения истинности теории.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Роль теории в развитии общественного хозяйствования.
2. Функции теории общественного хозяйствования.
3. Основные проблемы экономики и особенности их решения различными экономическими системами.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. Какие объективные условия предопределили возникновение меркантилизма?
2. Почему научные труды А.Смита, Д.Рикардо, К.Маркса представлены в качестве теорий классической школы?
3. Чем отличается третья от второй ступени развития фундаментальной экономической науки?

Темы для рефератов

1. Роль научного труда К.Маркса в развитии фундаментальной экономической науки.
2. Субъективизм маржинализма в познании общественного хозяйствования.
3. Кейнсианство в обосновании государственного регулирования рыночной экономики.

Литература

1. Айнабек К.С. Теория рыночной экономики. - Алматы, 2004.
2. История экономического учений /Под ред. Жанагулова А.Ш. -Караганда, 2004.
3. Аникин А.В. Юность науки: Жизнь и идеи мыслителей – экономистов до Маркса. 3-е изд. - М., 1979.
4. Экономическая теория. 2-е изд. перераб. и доп. /Под ред. Н.И. Базылева, С.П. Гурко. - Минск, 1997.
5. П.Самуэльсон. Экономика. В 2-х т. Т.1. - М., 1997.

Глава 3 ОСНОВЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

3.1 Экономические отношения в общественном производстве

К основам рыночного механизма социально ориентированной экономики относятся условия и способ существования общественного производства. При этом структура и части общественного производства представляют условия, а способ их взаимосвязи, как совокупность экономических отношений, объективную часть содержания рыночного механизма. Поэтому необходимо начать исследование с определения содержания общественного производства.

Рыночная экономика представляет форму проявления общественного производства. Последнее состоит из двух понятий «общественное» и «производство», отражающих в совокупности процесс взаимодействия людей по поводу изготовления, обмена, распределения, потребления продуктов, товаров. Взаимодействие людей предполагает их отношение друг к другу. Отношение включает в себе противостояние сторон, субъектов в осуществлении общей цели. Поэтому общественное производство «...содержит в себе некоторое единство и некоторую раздельность, — как писал Г.Гегель, — и тем самым противоречие»[1, с. 26].

В общественном производстве заложены противоречия между субъектами, где отношения представляются содержанием, а процесс производства — средством реализации отношений, т.к. в отношениях заключены интересы субъектов, а также общая цель.

Производство — это деятельность субъектов, направленная на создание или преобразование материальных или нематериальных благ в продукт или товар. Товар создается на основе труда, который проявляется в форме производства. «Труд, — отмечал К.Маркс, — есть, прежде всего, процесс, совершающийся между человеком и природой, процесс, в котором человек своей собственной деятельностью опосредствует, регулирует и контролирует обмен веществ между собой и природой»[2, с. 188]. Труд представляется общим понятием по отношению к производству, т.е. первый выражает целенаправленную деятельность вообще, тогда как последний — по созданию продукта, товара.

В структуру общественного производства входят составные части: субъекты, экономические отношения; объекты, средства производства — средства труда, предметы труда; производительные силы, потребительные силы, совокупное предложение, совокупный спрос, материальное производство, нематериальное и духовное производство. К субъектам относятся наемные работники, предприниматели, собственники, фирмы, корпорации, а также подотрасли, отрасли, подразделения общественного производства, если они пред-

ставляют относительно обособленную целостность в общественном воспроизводстве.

Содержание субъектов выражает социально-экономические отношения, т.к. индивид как личность представляет совокупность общественных отношений. Содержание личности выводится из высказывания Г.Гегеля: «...бесконечное отношение меня ко мне, в качестве лица есть отталкивание меня от меня и в бытии других лиц, в моем отношении к ним, и в факте признания меня ими, являющемся взаимным, имею наличное бытие моей личности»[1, с. 329]. Также фирмы, корпорации заключают в себе отношения между людьми в организации совместной деятельности. Эти отношения развиваются на микроуровне, а отношения, выражающие содержание отрасли, подотрасли и подразделения общественного производства, функционируют на мезоуровне.

К объектам общественного производства относятся средства производства, которые состоят из средств труда и предметов труда. «Если рассматривать весь процесс с точки зрения его результата — продукта, — как пишет К.Маркс, — то средство труда и предмет труда оба выступают как средства производства...»[2, с. 192]. Далее можно найти у К.Маркса определение средств труда. Он отмечает, что «средства труда есть вещь или комплекс вещей, которые человек помещает между собой и предметом труда и которые служат для него в качестве проводника его воздействий на этот предмет. Он пользуется механическими, физическими, химическими свойствами вещей для того, чтобы в соответствии со своей целью применить их как орудия воздействия на другие вещи»[2, с. 190]. Данную мысль К.Маркс берет у Г.Гегеля, который высказывает, что «разум столь же хитер, сколь могуществен. Хитрость состоит вообще в опосредствующей деятельности, которая, обуславливая взаимное воздействие и взаимную обработку предметов соответственно их природе, без непосредственного вмешательства в этот процесс, осуществляет свою цель»[3, с. 382].

Объекты общественного производства «мертвы» и не представляют никакой ценности без людей и экономических отношений. Средства производства создают условия для развития субъектов, экономических отношений и механизма их взаимосвязи. «...В более широком смысле к средствам процесса труда относятся все материальные условия, необходимые вообще для того, чтобы процесс мог совершаться»[2, с. 191].

Модернизация средств производства обуславливает развитие экономических отношений, которое, в свою очередь, требует совершенствования содержания субъектов. Уровень развития средств производства является одним из важных показателей развития человечества. «Экономические эпохи различаются не тем, что производится, — как подчеркивал К.Маркс, — а тем, как производится, какими средствами труда. Средства труда не только мерило развития человеческой рабочей силы, но и показатель тех общественных отношений, при которых совершается труд»[2, с. 191]. Экономические отношения опредмечиваются в средствах труда, а полнее в средствах производства, поэтому уровень развития последних можно характеризовать как показатель отношений в общественном производстве.

Субъекты посредством социально-экономических отношений взаимодействуют с объектами — средствами производства. Эти органически взаимосвязанные составные части общественного производства представляют уже интегрированные категории «производительные силы» и «потребительные силы».

Производительные и потребительные силы возникли в условиях расширения ряда чисел субъектов и функционирования отношений между ними. На заре развития человечества господствовали потребительные силы, но с развитием средств производства в настоящее время в цивилизованных странах соотношение между производительными силами и потребительными силами изменилось значительно в сторону первых.

Термин «потребительные силы» представляется противоположностью «производительных сил». Они диалектически взаимосвязаны и представляются противоположностями единства общественного производства. «Производство», как момент общественного производства, не существует без другого момента «потребления», отсюда нельзя рассматривать производительные силы без существования и признания потребительных сил, которые имеют единую структуру, но выполняют различные функции в общественном производстве.

Измерение соотношения производительных сил и потребительных сил можно осуществить на основе определения и сопоставления совокупного удовлетворенного спроса и совокупного неудовлетворенного спроса или совокупного предложения и совокупного спроса. Изменение соотношения производительных сил и потребительных сил в сторону перевеса одной перед другой выше предельных величин всегда приводила к экономическим кризисам в национальной экономике. Поэтому установление соответствия производительных сил и потребительным силам должно быть одной из важных задач в развитии общественного производства.

Содержание производительных сил и потребительных сил можно условно подразделить на составные части: активные и пассивные. К активной части относятся субъекты и экономические отношения, а к пассивной — средства производства. Взаимодействие активной и пассивной частей приводит к функционированию и существованию экономических явлений «производительные силы» и «потребительные силы».

В экономической литературе со времен советской эпохи осталось четко устоявшееся положение о том, что производительные силы и экономические отношения являются противоположностями как содержание и формы проявления. К содержанию относят производительные силы, а к формам проявления — экономические отношения. Так, например, А.Д.Смирнов писал, что «...производственные отношения являются формой развития производительных сил...»[4, с. 20]. Источником такого суждения является высказывание К.Маркса: «В общественном производстве своей жизни люди вступают в определенные, необходимые, от их воли не зависящие отношения — производственные отношения, которые соответствуют определенной ступени развития их материально производительных сил»[5, с. 6–7]. Далее данная мысль была И.В.Сталиным обобщена до уровня закона соответствия производ-

ственных отношений характеру производительных сил[6, с. 7]. Отсюда делается следующий вывод, что «всегда лежит противоречие между производительными силами и производственными отношениями»[4, с. 26]. В настоящее время вышеприведенные положения имеют силу влияния на умы теоретиков экономистов. Например, У.Алиев пишет: «Надо предварительно отметить, что этот вывод о диалектической взаимосвязи производительных сил и производственных отношений, восходящий еще к классикам марксизма, в принципе верный...»[7, с. 169].

Здесь нужно отметить, что не вполне корректны по ряду причин суждения вышеприведенных авторов по поводу обозначения противоположных категорий «производительные силы» и «производственные отношения» в качестве содержания и формы.

Во-первых, производительным силам противостоят потребительные силы, как парные, однопорядкового уровня категории, а не производственные отношения.

Во-вторых, экономические (производственные) отношения являются составными частями производительных сил, к которым относятся и средства производства, и субъекты. Если К.Маркс имел ввиду под материально производительными силами людей и средства производства, то здесь можно однозначно сказать, что обобщенная категория «производительные силы» не могут существовать без третьей составляющей части — экономических отношений, т.к. последние объединяют субъекты (людей) и средства производства в единую целостность нового обобщенного порядка — производительные силы и потребительные силы, как единство противоположности.

В-третьих, экономические отношения, представляясь составной частью содержания производительных сил, не могут служить их формой проявления, поскольку формой проявления производительных сил является совокупное предложение товаров, т.е. интегрированной, обобщенной категории более высокого абстрактного порядка должна соответствовать агрегированная форма ее проявления — «совокупный общественный продукт», «совокупное предложение товаров».

В-четвертых, «экономические отношения» противостоят «субъектам» и «средствам производства», но не производительным силам. Поскольку вышеотмеченные категории существуют в едином, однопорядковом уровне взаимодействия, как противоположности активных и пассивных частей, и материальных (субъекты, средства производства) и нематериальных (экономические отношения) частей целостности.

Следовательно, здесь нужно вести речь о задаче приведения в соответствие уровня экономических отношений уровню развития субъектов и средств производства, а также уровня развития субъектов и экономических отношений уровню средств производства, и наоборот; но не нужно заниматься постановкой некорректной проблемы приведения в соответствие экономических (производственных) отношений уровню (характеру) развития производительных сил.

Уровень развития производительных сил должен сопоставляться и соизмеряться с парной однопорядковой категорией «потребительная сила». При

этом по отдельности нельзя определить уровень развития парных категорий. Только сопоставление производительных сил и потребительных сил дает возможность определить их уровень развития. Такое сопоставление можно осуществить через агрегированные показатели и их соотношения. Сопоставления совокупного удовлетворенного спроса к совокупному неудовлетворенному спросу или совокупного предложения товаров к совокупному спросу товаров выражают уровни развития, как производительных сил, так и потребительных сил.

Определение уровней развития производительных сил и потребительных сил не является пустой абстракцией, а представляет непосредственно практическую ценность в выявлении состояния национальной экономики. По соотношению уровней развития производительных сил и потребительных сил можно также судить и о степени соответствия уровня развития производительных сил масштабам общественного производства, где равновесное соотношение производительных сил и потребительных сил свидетельствует о соответствии уровня развития производительных сил масштабам общественного производства; т.е. это говорит о том, что общество управляет экономикой, а не стихийные силы господствуют в экономике и обществе.

Взаимодействие производительных сил и потребительных сил проявляется в агрегированных формах и предопределяет их развитие: отношений совокупного предложения и совокупного спроса или совокупного удовлетворенного спроса и совокупного неудовлетворенного спроса. Соотношение совокупного предложения и совокупного спроса выражает состояние общественного производства. Последнее включает в себе обобщенные экономические категории более высокого порядка «материальное производство», «нематериальное и духовное производство».

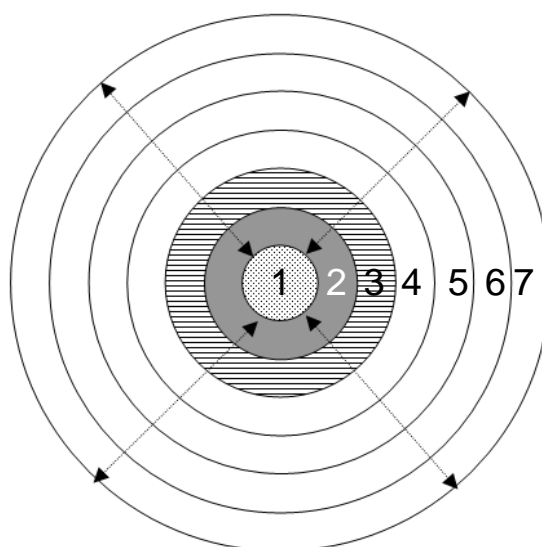
Таким образом, можно из всех предыдущих предложений составить общую модель общественного производства и выявить место, роль и значение экономических отношений в структуре общественного производства. Для наглядности обратимся к рисунку 2.

На рисунке 2 видно, что в структуру общественного производства включаются условно 7 секторов. К основным секторам относятся под номерами 1, 2, 3, их взаимодействие обуславливает существование и функционирование последующих секторов 5, 6, 7. Эти секторы представляют обобщенные более высокого порядка экономические категории, включающие в себя все предыдущие по порядку в качестве составляющих частей.

Экономические отношения представлены во 2 секторе между субъектами и объектами. Субъекты без экономических отношений не в состоянии воздействовать на средства производства, поскольку только экономические отношения способны объединить субъекты (людей) в функционировании средств производства в масштабе общественного производства. Экономические отношения пронизывают и присутствуют во всех последующих секторах, как одна из составляющих основных частей в их структурах.

Субъекты, экономические отношения и объекты составляют производительные силы и потребительные силы, которые воспроизводят совокупное предложение товаров и совокупный спрос на товары в рамках материального

производства и нематериального, духовного производства, где последние в единстве представляют общественное производство. Здесь нужно отметить, что с повышением уровня развития общественного хозяйствования все большую роль играет духовное производство в своей целостности. Так, например, в высокоразвитых странах доля интеллектуального труда, то есть продукта духовного производства, составляет в валовом внутреннем продукте около 60 процентов, тогда как в большинстве государств СНГ, в том числе и Казахстане, до одного процента.



Секторы:

1. Субъекты — производители, потребители.
2. Экономические отношения.
3. Объекты — средства производства — средства труда, предметы труда.
4. Производительные силы и потребительные силы.
5. Совокупное предложение товаров и совокупный спрос на товары.
6. Материальное производство, нематериальное и духовное производство.
7. Общественное производство.

Рис. 2. Модель структуры общественного производства

Посредством экономических отношений осуществляется взаимосвязь, взаимовлияние и взаимодействие между секторами. Тем самым изменения в содержании объектов могут воздействовать на позитивный и негативный ход развития экономических отношений и субъектов, и наоборот.

На рисунке 2 видно, что ядром целостности существования общественного производства являются первые три сектора, где расположены следующие элементы: субъекты, экономические отношения и объекты — средства производства. В то же время общественное производство обуславливает их развитие. Общественное производство как определенная целостность воздействует на свои элементы и части (секторы 1, 2, 3, 4, 5, 6) посредством экономических отношений.

Экономические отношения являются основным средством, охватывающим все части (секторы) и создающим целостность в качестве общественного производства. Поэтому экономические отношения являются средством или механизмом существования того или иного типа общественного производства и изучение его необходимо производить в исследовании структуры экономических отношений. Это уже отдельный следующий вопрос, выходящий за рамки нашего исследования по данному материалу.

Общественное производство представляет родовое производство человечества, поскольку оно состоит из материального производства, нематериального и духовного производства.

Человек состоит из духа и материи. Без духа нет человека, дух не будет проявлен без материи в земной среде. Абсолютный дух разворачивается, расширяется и «возвращается в глубь себя», образуя себе подобное множество частей сущности. Они обусловлены существовать во взаимосвязи и отношениях. Тем самым отношения и взаимосвязь predeterminedены Абсолютным духом и относятся, прежде всего, к природе духа. Поэтому поводу Г.Гегель писал, что «...отрицание, противоречие, раздвоение — все это принадлежит... к природе духа»[1, с. 25–26].

Дух относится к тонкому миру, если условно отмечать, от которого по существу возникает материальный мир. Диалектика познания Г.Гегеля построена на исследовании законов развития духа, тонкого мира, посредством чего и материального мира. К.Маркс считал себя учеником Г.Гегеля: «Я ... открыто объявил себя учеником этого великого мыслителя и в главе о теории стоимости местами даже кокетничал характерной для Гегеля манерой выражения. Мистификация, которую претерпела диалектика в руках Гегеля, отнюдь не помешала тому, что именно Гегель первый дал всеобъемлющее и сознательное изображение ее всеобщих форм движения. У Гегеля диалектика стоит на голове. Надо ее поставить на ноги, чтобы вскрыть под мистической оболочкой рациональное зерно»[2, с. 21–22].

В данном случае в последних строках К.Маркс поторопился поправлять Г.Гегеля. Именно у Г.Гегеля диалектика вытекает из тонкого мира, сущности, переходящая к материальным формам проявления. Следовательно, критика К.Маркса диалектики Г.Гегеля вызывает большой вопрос и полагается, что он был излишне категоричен.

Некоторое отклонение от темы необходимо для выявления нетрадиционного подхода познания более глубокого понимания происходящих процессов и сущности общественного производства. Сущность человека, определенная в качестве духа, является исходным и конечным пунктами в системе родового производства человечества (общественного производства). Однако ставить непосредственно равенство между человеком в традиционном, материалистическом понимании и общественным производством, как прямолинейно делает выводы У.Алиев представляется несколько некорректным. Данный автор пишет, что «... человек есть то же самое, что общественное производство, но только «свернутое в себе самом» общественное производство, а общественное производство, в свою очередь, есть то же самое, что человек,

но только «развернутая» во всех своих выражениях и проявлениях...» [8, с. 176].

Общественное производство является способом разворачивания Абсолютного духа в материальном мире, земной среде. Поэтому сущность человека в качестве духа является исходным и конечным пунктами в системе родового производства человечества (общественного производства). Если перейти на научный язык Г.Гегеля, то общественное производство представляет синтез тонкого (духа) и материального (тела) мира. Следовательно, в функционировании общественного производства должны соблюдаться не только законы материального мира, но и духовного (тонкого) мира, законы нравственности, гуманизма, принцип выгоды для себя и справедливости для всех и т.п.

В предлагаемой общей схеме общественного производства [8, с. 176, 178] У.Алиев показывает преимущественно структуру экономических отношений, тем самым, оставляя в тени основные части структуры общественного производства. В общей схеме общественного производства вышеприведенного автора производительные силы, как составная часть, находятся в качестве содержания экономических отношений. В таком случае, производительные силы, как обобщенная экономическая категория, не в состоянии функционировать и существовать, поскольку в ее структуре отсутствуют экономические отношения между людьми, субъектами, объединяющими их в агрегированное явление, понятие, выражающее данную целостность на более высоком уровне.

Предлагаемая схема структуризации общественного производства представляется основной, поскольку выделяются объективно необходимые составные части, которые определяют функционирование целостности. Производной схемой служит структуризация общественного производства по отраслям, подразделениям, секторам, выполняющим конкретные задачи определения пропорционального развития составных частей системы.

Общественное производство представляет родовое производство человечества, поскольку оно состоит из материального производства, нематериального и духовного производства. Исследование общественного производства показало, что его сущность выражается в родовом производстве человечества. Это должно нацеливать на формирование и развитие социально ориентированной экономики, посредством создания адекватного рыночного механизма. Развитие составных частей общественного производства обуславливает, а совокупность экономических отношений, как способ существования целостности, представляет объективную основу содержания рыночного механизма.

Формирование социально ориентированной экономики определяется функционированием рыночного механизма. Оно направлено на создание условий пропорционального и равновесного развития составных частей экономической системы, гармонизацию отношений между целью и способами ее достижений, трудом и капиталом, индивидуальной выгодой и социальной справедливостью, экономическим ростом и повышением благосостояния населения страны, в условиях приведения уровня развития производительных сил в соответствие расширяющимся масштабам общественного производства.

Итак, экономические отношения являются объединяющей средой субъектов (людей) и объектов (средств производства) в функционировании производительных и потребительных сил. Результаты развития последних выражают совокупное предложение товаров и совокупный спрос на товары, которые формируются в материальном производстве, нематериальном и духовном производстве. Материальное производство, нематериальное и духовное производство представляются органически взаимосвязанными составными частями общественного производства, предопределяющими условия формирования основ социально ориентированного рыночного механизма.

Понятия и термины

Рыночная экономика; общественное производство; производство; товар; труд; субъекты; объекты; социально-экономические отношения; средства производства; средства труда; предметы труда; производительные силы; потребительные силы; совокупное предложение; совокупный спрос; материальное производство; нематериальное производство.

Рассматриваемые вопросы

1. Сущность и структура общественного производства.
2. Субъекты и объекты общественного производства.
3. Роль экономических отношений в развитии общественного производства.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Труд в создании продукта и товара.
2. Формы субъекта и особенности их функционирования.
3. Активные и пассивные составные части общественного производства.
4. Экономические отношения в существовании агрегированных категорий и явлений.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. Какие противоречия функционируют в структуре общественного производства?
2. Почему соотношение человека и родового производства человечества нужно рассматривать как единство и противоположность единичного и всеобщего?
3. На каком основании определяются экономические отношения содержанием общественного производства и других агрегированных явлений и категорий?

Темы для рефератов

1. Роль труда К.Маркса «Капитал» в раскрытии содержания общественного производства.

2. Экономические отношения как способ существования и развития общественного производства.
3. Диалектика потребительных и производительных сил в национальной экономике.

Литература

1. Г. Гегель. Энциклопедия философских наук. Т.3. Философия духа. - М., 1977.
2. К. Маркс. Капитал. Т.1. Кн.1. - М., 1983.
3. Hegel. Encyklopdie. Erster Theil. "Die Logik". - Berlin, 1840.
4. Политическая экономия/Под ред. Э.Я. Брегеля и А.Д. Смирнова. - М., 1972.
5. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., 2-е изд. Т.13. - М., 1958.
6. И.В. Сталин. Экономические проблемы социализма в СССР. - М., 1952.
7. У. Алиев. Основные методологические принципы предметной определенности теоретической экономики как науки/Вестник университета "Туран" №3-4(4). С.167-182. - Алматы, 1999.
8. У. Алиев Общественное производство – предельный объект теоретической экономики как науки/Вестник университета "Туран" № 3-4(8). С.167-179. - Алматы, 2000.

3.2 Структура экономических отношений

Для социально ориентированного рыночного механизма важной задачей становится реализация товаров, так как процесс производства достаточно развит для создания их относительного избытка, даже сверх избытка. Примером может служить экономика США, где 3 % рабочей силы, занятой в сельском хозяйстве, обеспечивают население продукцией и вывозят ее на экспорт [1, с. 262]. Такая же картина наблюдается в промышленности, где занято около 20 % активного населения страны, и они обеспечивают не только себя, но и все общество США, а также работают на экспорт[2, с. 12–21]. Поэтому в высокоразвитых странах рыночная экономика обуславливает увеличение значимости процесса обмена и распределения товаров, позволяет своевременно реализовать продукцию и осуществить расширенное воспроизводство субъектов общественного производства.

Общественное производство состоит из взаимосвязанных и взаимообусловленных моментов производства, распределения, обмена потребления. Обмен является способом существования общественного производства, поскольку «обмен продуктами как товарами, — отмечал К.Маркс, — есть определенная форма обмена трудом и зависимости труда каждого человека от других, определенный способ общественного труда, или общественного производства»[3, с. 131].

В условиях рыночной экономики обмен деятельностью проявляется в товарообмене, товарном обращении. Товарное обращение — более развитая

форма товарообмена и отличается от товарообмена тем, что товары после акта купли-продажи непосредственно не потребляются покупателями, а служат они для дальнейшей продажи.

Общественное разделение труда и обособленность предприятий и организаций служат причинами проявления обмена деятельностью в товарной форме. Обособленные предприятия существуют как отдельные владельцы средств производства и, следовательно, продукта своего труда. К ним относятся частные фирмы, предприятия, кооперативные и другие организации. Данные обособленные организации вступают в экономические связи с частными фирмами, государственными предприятиями, учреждениями.

Государственные организации, в отличие от частных фирм и кооперативных организаций, не являются полноправными владельцами средств производства и продуктов труда, т.к. последние должны принадлежать всему обществу. Поэтому организации государственного сектора экономики выступают по отношению друг к другу как относительно самостоятельные производственные единицы, имеющие право на частичное присвоение и использование государственной собственности для обеспечения процесса производства в товарной форме.

Производство товаров осуществляется на основе затрат живого и овеществленного труда. Различия в уровнях развития условий труда производителей требуют сведения индивидуальных затрат организаций к общественно необходимой величине для эквивалентного обмена деятельностью между предприятиями и возмещения затрат труда. Данная объективная необходимость, предопределяющая функционирование экономических отношений по поводу обмена продуктами труда между фирмами, предприятиями на основе общественно необходимых затрат труда, есть условие проявления продукта в товарной форме, следовательно, обмена деятельностью в форме товарного обращения. В связи с этим К.Маркс писал: «...среднее (общественно необходимые затраты труда — К.А.), получающееся от деления совокупной стоимости на число продуктов, определяет стоимость отдельного продукта и констатирует его как товар»[3, с. 113]. Отсюда следует, что общественно необходимые затраты труда являются основой существования продукта в товарной форме.

Продукт как товар реализуется в процессе товарного обращения. Поэтому в экономической литературе встречаются высказывания некоторых авторов о том, что товарное обращение выражает только процесс обмена. Например, А.И.Левин и А.П.Яркин утверждают: «Основной процесс сферы товарного обращения — это процесс обмена. ...Говорить о распределительной функции товарного обращения или (что то же самое) полагать, что в сфере обращения протекают процессы распределения, не вполне правомерно» [4, с. 17]. Однако такая односторонняя характеристика товарного обращения вышеприведенными авторами не выражает полноты содержания данной категории. Естественно, акт обмена товарами между двумя производственными предприятиями, фирмами, с точки зрения отдельных производителей, выражает отношения обмена деятельностью между ними. Вместе с тем, за определенный период времени реализация совокупности ряда таких актов между

множеством различных предприятий, проявляющаяся в форме товарного обращения, выражает распределение совокупного общественного продукта, так как «...распределение определяется как момент, исходящий от общества, а обмен — от индивидуума»[5, с. 715]. Следовательно, товарное обращение выражает как обмен, так и распределение совокупного общественного продукта.

Рыночная экономика представляет собой совокупность субъектов хозяйствования и экономических отношений воспроизводства субъектов общественного производства, обусловленных определенным уровнем развития частной собственности. Современная социально ориентированная экономика обеспечивает относительный избыток и переизбыток товаров и реализация последних становится проблематичной в связи с несоответствием уровня развития производительных сил масштабам общественного производства.

Содержание рыночной системы необходимо рассматривать через призму экономических отношений, их субординацию. Определение субординации экономических отношений позволяет выявить сущностные и производные отношения, параметры их взаимодействия, и в частности, раскрыть содержание и оптимальные границы функционирования рыночного механизма общественного воспроизводства и товарного обращения.

В научной литературе[6, с. 70; 7, с. 45] даются различные критерии группировок экономических отношений. Здесь при классификации экономических отношений необходимо ориентироваться на сущностные и производные отношения, где нужно вначале выделить отношения сущностного порядка, затем их производные, и формы проявления.

Собственность проявляется в частной, государственной, общедолевой, акционерной, кооперативной, коллективно-общественной, индивидуальной и других формах, в зависимости от сочетания полномочий в «пучке прав» собственности. Она выражает сущность системы экономических отношений, которые облакаются в рыночную форму. Собственность в иерархии экономических отношений занимает главенствующее положение. Отношения собственности выступают в качестве исходных и основных отношений системы экономических отношений. Свойства собственности как исходного отношения экономической системы определяют возникновение отношений конкуренции, которые представляют собой проявления соревнования, общего свойства системы экономических отношений. К основным элементам соревнования относятся отношения присвоения и отчуждения благ от других в условиях ограниченности ресурсов, а особенности конкуренции выражаются в отношениях соперничества, состязательности.

Собственность определяет возникновение и развитие планомерности в условиях концентрации и централизации производства, монополизации экономики. Планомерность — свойство экономических отношений системы общественного производства, то есть относится к сущностной категории. Планомерность выражает отношения осознанного согласования в регулировании общественного производства, товарного обращения, которые возникают и развиваются в условиях цивилизованного капитализма, социально ориентированной рыночной экономики. Социально-рыночная экономика пред-

полагает тенденцию гармонизации взаимосвязи централизации и децентрализации общественного производства. Вместе с тем для полноты реализации планомерности в период становления и развития социально-рыночной экономики возникает необходимость в знании функционирующих экономических законов, механизма их использования. На современном этапе мы не можем говорить о том, что эти законы познаны во всей полноте, выявлены механизмы их использования. «Наличие элементов стихийности, — подчеркивает В.Черняк, — обусловлено низким уровнем познания тех или иных законов и закономерностей, их игнорированием или недостаточным учетом в хозяйственной деятельности, несистемным использованием законов, несовершенством хозяйственного механизма, появлением непредвиденных обстоятельств»[8, с. 43].

Стихийность — противоположность планомерности. С развитием планомерности элементы проявления стихийности в функционировании экономических отношений будут сведены до минимума.

Осознанное, согласованное регулирование общественного воспроизводства не исключает возникновения случайности как элемента стихийности в тех или иных экономических отношениях. Стихийность обусловлена несоответствием уровня развития производительных сил масштабам общественного производства. Нужно своевременно улавливать тенденцию массового проявления случайности и направлять её в русло прогресса, тогда эта случайность не перерастет в стихийность развития экономических отношений. Стихийность представляет массовое проявление случайности в функционировании экономических отношений вне контроля общества.

Для достижения управления стихийностью, обществу необходимо познание и раскрытие механизма действия экономических законов, что позволит, в конечном счете, избежать ее нежелательных последствий и реализовать развитие общественного производства в нужном направлении. Однако в настоящее время еще недостаточно изучены и рассмотрены механизмы и параметры действия ряда экономических законов, поэтому общество не имеет возможности во всей полноте использовать экономические законы для достижения желаемых результатов. Поэтому при функционировании экономических законов возникают негативные последствия в развитии общественного производства.

В связи с вышесказанным венгерские экономисты справедливо подчеркивают, что «экономические законы часто оказывают воздействия, идущие вразрез с целенаправленными действиями человека»[9, с. 19]. Но в то же время они предпочитают заниматься исследованием последствий действия экономических законов. Это прослеживается из следующих строк: «Признание при планировании того факта, что запланированный ... экономический рост подвержен влиянию случайных факторов, которые могут задержать наступление ожидаемого события или изменить его содержание или качественную оценку, само по себе уже ставит на повестку дня проблему хозяйственного риска»[9, с. 15]. Исследование последствий действия экономических законов не позволяет в полном объеме определить методы регулирования развития общественного производства, и в частности, сферы товарного

обращения. Исследование экономических систем страдает узостью предмета изучения, что не дает возможности видеть основное звено, от которого зависит весь процесс воспроизводства субъектов общественного производства, то есть систему экономических законов.

Отношения собственности, конкуренции, планомерности, отношения индивидуального воспроизводства как категории сущностного порядка проявляются через экономические, хозрасчетные, рыночные отношения. Подсистема хозрасчетных отношений относится к воспроизводственным отношениям. Поэтому их реализация обеспечивает взаимосвязь и непрерывность взаимодействия моментов: производство, распределение, обмен, потребление. Данные процессы осуществляются через относительно обособленные, самостоятельные элементы и звенья системы общественного производства. Под элементами понимаются субъекты, фирмы, предприятия, объединения; звеньями — подотрасли, отрасли, подразделения. Как субъекты они представляют хозрасчетную единицу.

Относительная обособленность субъектов предопределено общественным разделением труда, которое служит причиной эквивалентного обмена деятельностью. В условиях рыночной экономики необходимость эквивалентности обмена деятельности должна обеспечиваться на основе общественно необходимых затрат труда.

Экономические и хозяйственные отношения, возникающие на основе общественно необходимых затрат труда, выражают товарно-денежные отношения. Они являются основополагающими элементами рыночных отношений.

Товарно-денежные отношения функционируют в условиях несоответствия уровня развития производительных сил масштабам общественного производства. Через них осуществляются функционирование отношений собственности и общественное воспроизводство. Товарно-денежные отношения служат формами проявления отношений сущностного порядка. Тем самым к основным элементам товарно-денежных отношений относятся отношения собственности, конкуренции, планомерности, хозрасчетные. При этом товарно-денежные отношения сохраняют свою специфику как отношения, функционирующие на основе общественно необходимых затрат труда. Следовательно, если специфика проявления товарно-денежных отношений вытекает из условий соизмерения затрат труда на основе общественно необходимых величин, то основное содержание товарно-денежных отношений исходит из отношений собственности, и направленность их функционирования предопределяется уровнем развития отношений собственности.

Развитие экономических отношений на основе общественно необходимых затрат труда предопределяет функционирование финансовых отношений, которые вытекают из товарно-денежных отношений. Финансовые отношения обусловлены концентрацией, централизацией, расширением масштабов общественного производства.

Рыночные, финансовые, товарно-денежные отношения реализуются также и через отношения управления, служащие непосредственной формой проявления планомерности. Управление выражает взаимосвязь субъектов в

иерархии структуры национальной экономики, координацию их деятельности посредством учета общественно необходимых затрат.

Сущностные отношения предопределяют формы проявления и содержание производных связей, тем самым, служа законами развития последних. Субординация связи в экономических отношениях в форме тех или иных категорий представляет структуру, а функционирование в целостности на основе общественно необходимых затрат — систему рыночных отношений. Функционирующая структура общественного производства представляет социально ориентированную рыночную экономику на определенном, достаточно высоком уровне развития производительных и потребительных сил.

Экономические и хозяйственные отношения тождественные понятия, которые включают в себе отношения производства, обмена, распределения, потребления. Поэтому хозяйственные или экономические отношения шире, чем последние отношения по поводу производства, или обмена, или распределения, или потребления.

Однако теоретик-экономист У.Алиев имеет другую точку зрения: «...вопреки ... общепринятому мнению, формируется новый взгляд о производственном отношении как всеобще-универсальном, абстрактно-всеобщем, базовом, родовом отношении людей. ... В принципе нет и быть не может непроизводственных отношений, так как нет каких-либо «непроизводственных» сфер и «непроизводственной» деятельности человека»[10, с. 176].

В качестве возражения вышеприведенному автору хочется еще раз подчеркнуть, что производственные отношения выражают всего лишь фрагмент, часть экономических отношений. Производственные отношения — это отношения по поводу производства. Общественное производство не будет функционировать только на основе отношений по поводу производства без отношений обмена, распределения, потребления и др. Утверждение У.Алиева о производственных отношениях в качестве всеобщих, универсальных отношений представляется глубоко ошибочным, а отрицание им же существования непроизводственной деятельности человека просто вызывает некоторое недоумение.

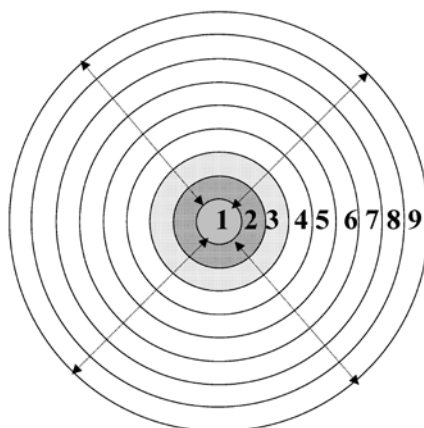
В то же время структура экономических отношений, данная У.Алиевым в общей модели общественного производства, имеет положительные моменты[10, с. 178]. Вызывает интерес и поддержку подразделение экономических отношений на материально-производственные отношения, духовно-производственные отношения, отношения родового производства человека (поправка — К.А.), а также количество видов перечня отношений в структуре экономических отношений, хотя порядок их последовательности можно было бы изменить по рангу общей значимости и степени углубленности функционирования.

Отношения материального производства, нематериального, духовного производства и отношения производства человека представляются частностями отношений индивидуального воспроизводства, поскольку последние являются общим по отношению вышеперечисленному. На основе этого в иерархии системы экономических отношений отношения материального производства, нематериального, духовного производства, отношения произ-

водства человека следуют за отношениями индивидуального воспроизводства.

На рисунке 3 видно, что секторы под номерами 1–9 взаимосвязаны; это проиллюстрировано пунктирными линиями и стрелками. Первые четыре сектора, выражающие составные части отношений, относятся к сущностным, системообразующим и представляются законами развития последующих. А отношения в секторах 5–9 представляются способами реализации сущностных отношений.

В схеме общей структуры экономических отношений умышленно упущено множество специфических видов экономических отношений, которые предлагаются другими исследователями. Однако разделение на части (секторы) в укрупненном плане в рамках определенной задачи и выполняемого объема работ представляется достаточной для структурирования экономических отношений.



Секторы:

1. Отношения собственности — исходные и основные отношения.
2. Отношения конкуренции.
3. Отношения планомерности.
4. Отношения индивидуального воспроизводства субъектов хозяйствования.
5. Материально-производственные отношения, нематериальные, духовно-производственные отношения, отношения родового производства человека.
6. Товарно-денежные отношения, рыночные отношения.
7. Финансовые отношения.
8. Управленческие отношения.
9. Экономические отношения.

Рис. 3. Модель общей структуры экономических отношений

Экономические отношения характеризуются как социальные, поскольку отношения между людьми выражают общественные отношения.

Выявление субординации элементов, частей в структуре экономических отношений позволяет установить взаимозависимости и взаимосвязи между ними, определять исходный этап и последовательность поиска их взаимодействия, тем самым видеть процесс формирования социально ориентированно-

го содержания рыночного механизма и экономики. Однако некоторые авторы в той или иной степени возражают против выявления субординации экономических отношений и законов. Так, в одном из экономических источников можно встретить следующую мысль, что «сама постановка вопроса об основном или не основном экономическом законе есть ни что иное, как перенесение партийной субординации в экономику[11, с. 20]». Здесь хочется отметить, что определение субординации экономических отношений, законов вытекает не из воли и желания субъектов, а представляется способом выявления реально происходящих взаимосвязей и отношений в системе, где действительно существуют её «ядро и оболочка», по выражению западных ученых-экономистов, которые заимствовали данные понятия у физиков. А если говорить на языке экономистов, то необходимо в системе определять исходные и основные отношения, и их производные. Без субординации не существует ни одна социально-экономическая система, что свойственно и всему материальному миру.

Таким образом, субординация связи частей (секторов), выражающих различные виды отношений, представляют структуру экономических отношений, а состояние ее функционирования характеризует систему. В системе экономических отношений собственность, как исходное и основное отношение, обуславливает развитие отношений конкуренции, планомерности, отношение индивидуального воспроизводства, где они предопределяют функционирование материально-производственных отношений, духовно-производственных отношений, отношений родового производства человека, товарно-денежных отношений, финансовых отношений, управленческих отношений. Вышеприведенные отношения в реалии проявляются весьма запутанным образом и функционируют в рамках экономических законов, формируя содержание рыночного механизма.

Понятия и термины

Обмен; товарообмен; товарное обращение; общественное разделение труда; обособленность организации; субординация экономических отношений; основные, сущностные отношения; производные отношения; структура экономических отношений; система экономических отношений; материально-производственные отношения; духовно-производственные отношения; отношения родового производства человека.

Рассматриваемые вопросы

1. Причины и условия развития экономических отношений.
2. Сущностные отношения и их характеристика.
3. Взаимосвязь производных и сущностных отношений.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Экономические отношения как система.
2. Структура экономических отношений
3. Диалектика материально-производственных и духовно-производственных отношений.

4. Обоснование причин и условий возникновения и развития экономических отношений.

Упражнения Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. Почему производные отношения являются способом реализации существенных отношений?
2. В чем противоречие отношений конкуренции и планомерности?
3. Какие условия определяют проявление обмена в формах товарообмена и товарного обращения?

Темы для рефератов

1. Управление в координации составных частей структуры экономических отношений.
2. Хозрасчетные отношения в реализации исходных и основных отношений.
3. Диалектика материально-производственных отношений и отношений родового производства человека.

Литература

1. Экономическая теория/Под общей ред. В.И. Видяпина, В.П. Журавлевой. - М., 1999.
2. Соединенные Штаты Америки/Отв. ред. В.Ф. Железова. - М., 1991.
3. К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. 2-е изд. Т.26. ч.3. - М., 1964.
4. А.И. Левин, А.П. Яркин. Товарное обращение: проблемы прогнозирования и управления. - М., 1980.
5. К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. 2-е изд. Т.12. - М., 1958.
6. Попов Г. О системе экономических наук//Вопросы экономики. Научный журнал. - М., 1985, №8. С.65-72.
7. Н. Медведев К содержанию категории "производственные отношения"//Экономические науки. Научный журнал. №4. С.40-45. - М., 1985.
8. Черняк В. Функционирование, развитие и совершенствование производственных отношений //Экономические науки/Научный журнал. № 5. С.40-47. - М., 1985.
9. Бачкаи Т., Месена Д., Мико Д. и др. Хозяйственный риск и методы его измерения. - М., 1979.
10. У. Алиев Общественное производство – предельный объект теоретической экономики как науки. //Вестник университета "Туран". Научно-теоретический журнал. № 3-4(8). С.167-179. - Алматы, 2000.
11. Экономическая теория/Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича: Учебник. 3-е изд.- СПб, 1999.

3.3 Законы хозяйственных процессов

Рыночные отношения регулируются экономическими законами. Последние выражают их сущность. Поэтому исследование взаимосвязи экономических законов позволит определить структуру и систему отношений на уровне сущностного порядка, тем самым углубиться в понимании объективной части содержания рыночного механизма.

Общественное производство регулируется определенными экономическими законами, свойственными той или иной социально-экономической формации или типам производства. Экономические законы выражают объективно существующие всеобщие, причинно-следственные, внутренне устойчивые связи ряда экономических явлений, регулирующие их развитие в определенных условиях. Экономические явления содержат определенную совокупность отношений, которые регулируются законом их движения. Экономические законы воздействуют посредством производственных отношений на производительные и потребительные силы. Тем самым эти законы являются регулирующей силой общественной деятельности людей. Об этом писал ещё А.Смит в 1776 году: «Каждый индивидуум все время прилагает усилия к тому, чтобы изыскать наиболее выгодное применение любому капиталу, которым он располагает. Стремясь извлечь из этого производства продукт наибольшей стоимости, он преследует только собственную цель, и в этом случае, как и во многих других, его ведет невидимая рука, ведет к результату, не имеющему ничего общего с его намерениями»[1, с. 33].

Важным моментом познания экономических законов является раскрытие условий их возникновения и существования. В условиях расширения масштабов общественной деятельности, как указывал Ф.Энгельс, действуют экономические законы. Он писал, что «чем больше какая-нибудь общественная деятельность, целый ряд общественных процессов, ускользает из-под сознательного контроля людей, выходит из-под их власти, чем более эта деятельность кажется предоставленной чистой случайности, тем больше с естественной необходимостью пробивают себе дорогу в рамках этой случайности свойственные ей внутренние законы»[2, с. 174–175].

В условиях расширения границ общественного производства внутренние законы его развития перестают соответствовать осознанным действиям производителей. Эти законы сами уже господствуют над их деятельностью. Но в рамках узкого производства первобытных общин производители имеют над продуктом своего труда господство. «Они знают, что делается с продуктом: они потребляют его, он не выходит из их рук, и пока производство ведется на этой основе, оно не может перерасти производителей, не может породить таинственные, чуждые им силы, как это постоянно и неизбежно бывает в эпоху цивилизации»[2, с. 174]. Это объясняется тем, что узким рамкам деятельности первобытных общин соответствовал уровень развития производительных сил. Под уровнем развития производительных сил мы подразумеваем степень совершенства индивидов и их уровень организации в общественно-трудовой деятельности, уровень развития использования средств производства. «Про-

изводительная сила труда, — отмечал К.Маркс, — определяется... степенью искусства рабочего, уровнем развития науки и степенью ее технологического применения, общественной комбинацией производственного процесса, размерами и эффективностью средств производства...»[3, с. 48].

Следовательно, в условиях расширения масштабов общественного производства при несоответствии им уровня развития производительных сил порождаются «таинственные силы» (экономические законы), которые определяют развитие общественной деятельности, господствуют над производителями. «Общественные силы, — писал Ф.Энгельс, — подобно силам природы, действуют слепо, насильственно, разрушительно, пока мы не познали их и не считаемся с ними... Но раз понята их природа, они могут превратиться в руках ассоциированных производителей из демонических повелителей в покорных слуг. Здесь та же разница, что между разрушительной силой электричества в грозовой молнии и укрощенным электричеством в телеграфном аппарате и дуговой лампе, та же разница, что между пожаром и огнем, действующим на службе человека»[4, с. 290–291].

Для соответствия уровня развития производительных сил масштабам общественного производства (общественной деятельности) важно существование его такой основы, как господство ассоциированной частной и общей, общедолевой собственности на средства производства. Поэтому в тех социально-экономических формациях, где общественное производство развивается на основе неассоциированной, раздробленной частной собственности на средства производства, не могло быть и речи о соответствии уровня развития производительных сил масштабам общественной деятельности, так как при антагонистическом обособлении владения средствами производства и продуктами не имеется возможности оптимального и эффективного регулирования общественного производства.

Ассоциированная частная, общедолевая и общая собственность на средства производства служит основой для оптимального регулирования процесса воспроизводства. Тем самым в этих условиях возникает возможность приведения в соответствие уровня развития производительных сил масштабам общественной деятельности. А реализация этой возможности (необходимости) позволит ликвидировать господство экономических законов над людьми в регулировании общественной деятельности.

Уровень развития отношений собственности предопределяет содержание экономических законов. Отношения собственности выражают глубинную сущность системы экономических отношений. Отношения собственности, как сущность экономических законов, предопределяет цель общественного производства. Отношения собственности выражают сущность системы экономических отношений, тем самым и системы экономических законов.

Сущность экономических законов представляет более высокую абстракцию, чем закономерность. Далее, если закономерность принимать в качестве взаимодействия экономических законов, то первая будет тождественна последовательности проявления системы экономических законов. Закономерность представляет форму проявления закона. «В политико-экономической литературе все больше сторонников завоевывает концепция, — пишет

Н.Ермошенко, — согласно которой экономические закономерности — это формы проявления экономических законов, находящихся в соотношении особенного и общего»[5, с. 8]. В связи с этим Е.Ситковский отмечает, что «действие закона на поверхности проявляется в виде закономерности, в виде определенной правильности, повторяемости явлений»[6, с. 47]. Данное положение имеет свое дальнейшее развитие в высказывании Н.Ермошенко: «Закономерность выражает связи и отношения, обусловленные действием нескольких или системы экономических законов. В то же время закон может проявляться в виде одной или нескольких закономерностей»[5, с. 8].

Экономический закон характеризуется понятиями «сущность» и «содержание». Понятие «содержание» более емкое, чем «сущность», тогда как последняя на ступень выше в абстрактном порядке определения экономических категорий. Содержание экономического закона включает связи между элементами, сами элементы и характеристику условий реализации данной связи. «...Закон — не только связь, — пишет А.Сирин, — наделенная соответствующими характеристиками, но и то, что находится в связи, он включает в себя и стороны или элементы связи. Сюда же, по-видимому, следует включить и те условия, в которых эта связь осуществляется или пребывает» [7, с. 29].

Многокачественность экономического закона характеризует его содержание, а однокачественность — сущность. «Экономический закон многокачественен в том смысле, — подчеркивает В.Радченко, — что по мере своего развития он приобретает новые качественные свойства, являющиеся следствием изменения как его структурообразующих элементов (категорий), так и самой его структуры. Вместе с тем экономический закон однокачественен, ибо существует нечто общее в его единичных структурах, что определяет его единство и целостность на протяжении всего развития»[8, с. 6].

Сущность экономического закона выражает всеобщая, внутренне необходимая, причинно-следственная, устойчивая связь между явлениями. Однако понимание сущности закона как прямой зависимости между явлениями недостаточно отражает истину. «Прямая зависимость между экономическими явлениями, — пишет Т.Федоров, — составляет сущность экономических законов» [9, с. 36]. Вместе с тем данный автор на конкретном приводимом примере раскрывает сущность закона. «Так, цена продукта является средством, результатом общественно необходимых затрат труда на производство данного продукта. Эта прямая зависимость выражает сущность закона стоимости»[9, с. 36].

Сущность закона устойчива по отношению его содержания. «В основе содержания, — указывает Н.Науменко, — лежит сущность закона...»[10, с. 33–34]. Содержание изменяется в соответствии развития элементов, которые находятся во взаимосвязи. Развитие элементов вызывает возникновение новых черт во взаимосвязях. Все это предопределяется частичным изменением условий существования элементов. В данном случае сущность закона остается прежней. Однако с изменением основного условия прекращает существовать и сам закон.

Некоторые авторы отождествляют такие понятия «закон» и «сущность». «Сущность, — подчеркивает А.Калицов, — понятие однопорядковое с понятием «закон явления», ибо и закон есть сущность... Распространенный термин «сущность закона» содержит ... тавтологию»[11, с. 26]. Критикуя данное положение, Н.Струков пишет: «В специальной и учебной литературе нередко ставится знак равенства, тождества между этими понятиями. При этом ссылаются на известное высказывание В.И.Ленина, что «... закон и сущность понятия однородные (однопорядковые) или вернее одностепенные, выражающие углубление познания человеком явления, мира»[12, с. 136]. Между тем, в приведенной цитате нет указания на то, что «закон» и «сущность» — понятия тождественные. Однородность и одностепенность не есть еще тождественность»[13, с. 35]. В качестве дополнения к данной дискуссии нужно отметить, что понятия «сущность» и «закон» в некоторых случаях могут быть тождественны. Например, сущность системы экономических отношений общественного производства равнозначна основному экономическому закону.

Содержание экономического закона включает механизм его действия. Действие законов осуществляется через взаимосвязь явлений, содержание которых выражают экономические категории. Качественную характеристику содержания данных категорий выражают экономические отношения, тогда как количественную — единицы затрат труда во времени или денежных измерениях. Причем количественная характеристика является носителем определенной качественной информации содержания экономических категорий.

Каждому экономическому закону свойственно проявление через определенные экономические явления (категории), которые представляют элементы содержания данного закона. Взаимосвязь этих экономических явлений (категорий) и представляет механизм действия экономического закона. Под механизмом использования экономического закона понимается система методов определения и регулирования взаимосвязи экономических явлений (категорий) на основе количественных характеристик их содержания.

Для овладения обществом экономическими законами возникает необходимость соответствия механизма использования механизму действия. Механизм использования, вытекающий из требований механизма действия экономического закона, представляет соответствие первого последнему. Механизм действия отдельного закона обусловлен функционированием системы экономических законов. Поэтому для определения параметров действия возникает необходимость рассмотрения экономических законов, выявление ее структуры и функционирования. Под параметрами действия экономического закона понимается взаимосвязь категорий на основе количественных характеристик их содержания. Структура экономических законов складывается из субординации последних. В ней основной экономической закон занимает ведущее место, сущность которого выражают отношения собственности.

Собственность служит в качестве исходного и основного отношения. Свойство собственности, как исходного отношения системы, предопределяет возникновение закона конкуренции и закона планомерности при концентрации, централизации и обобществления производства. Планомерность выражают экономические отношения по осознанной и согласованной реализации

отношений собственности и общественного производства, которые возникают и развиваются в условиях цивилизованного капитализма, социально-рыночной экономики. Она предполагает тенденцию гармонизации процессов централизации и децентрализации общественного производства. Вместе с тем для полноты реализации планомерности в период становления и развития рыночной экономики возникает необходимость знания функционирующих экономических законов, механизм их использования. Осознанное и согласованное регулирование общественной деятельности, выражающее содержание планомерности, не противоречит выводу последнего в качестве экономического закона. Еще К.Маркс определял реализацию осознанной цели как закон. «...Он (человек — К.А.) осуществляет вместе с тем и свою сознательную цель, которая как закон определяет способ и характер его действий и которой он должен подчинять свою волю [2, с. 50]. Однако А.Н.Бугреев отмечает: «...цель, действуя, как закон, ...все же не является законом»[14, с. 50]. Данное положение обосновывается тем, что «характер деятельности людей, ее направленность, в конечном счете, определяются социальными условиями, объективными законами общественного развития. Но их определяющая роль выражается не непосредственно, а опосредованно, через постановку человеком цели»[14, с. 50].

По этому поводу можно отметить, что цель, выражающая общее требование объективной необходимости социально-экономической формации, типа общественного производства, представляет главную характеристику содержания экономического закона. Поэтому такая цель обуславливает общественную деятельность как закон.

Собственность как экономический закон, закон конкуренции, закон планомерности, отношения индивидуального воспроизводства, выражающие различные уровни сущностей системы отношений рыночной экономики представляют системообразующие законы современного капитализма.

Отношения собственности, как исходное и основное отношение, представляют основу или сущность специфических законов тех или иных социально-экономических формаций, выступающих в качестве основного экономического закона. В связи с этим можно утверждать, что отношения собственности являются сущностью основного экономического закона, имеющего специфическое содержание и форму проявления в зависимости от изменяющихся условий.

Ряд других экономических законов в структуре служат способом реализации системообразующих законов. К данным законам относятся закон повышающейся производительности труда, закон стоимости, закон спроса и предложения, законы денежного обращения и другие.

Здесь нужно отметить, что отношения присвоения и отчуждения по поводу благ, как причинно — следственные связи, постоянно повторяющиеся, представляющиеся всеобщими и необходимыми в условиях ограниченности ресурсов выражают содержание собственности в качестве экономического закона. По этому поводу российские ученые прямо пишут, что «известны два закона собственности.... Первым является закон собственности на продукт своего труда. Второй — ... закон собственности на продукт чужого тру-

да»[15, с. 62]. Так что имеет место в России на официальном уровне существование и такого мнения о собственности. Поэтому мы в этом не одиноки, хотя наш подход несколько отличен от российских авторов.

Экономические законы проявляются непосредственно или опосредованно через одни и те же категории (явления), что обусловлено существованием системы экономических законов. Системообразующие законы непосредственно проявляются через все экономические категории. Тогда как законы, не относящиеся к системообразующим, реализуются непосредственно только через определенные категории и опосредованно проявляются через другие.

Функционирование структуры экономических законов представляет систему последних. Система экономических законов является саморазвивающейся целостностью, которая реализуется через общественную деятельность.

Система законов представляет взаимосвязь и взаимодействие явлений, содержание которых выражают экономические отношения. «Уже самый факт, что это есть отношение, — писал Ф.Энгельс, — означает, что в нем есть две стороны, которые относятся друг к другу. Каждую из этих сторон мы рассматриваем отдельно; из этого вытекает характер их отношения друг к другу, из взаимодействия, при этом обнаруживаются противоречия, которые требуют разрешения»[16, с. 497–498].

Противоречия, как источник саморазвития экономических законов, определяют реализацию последних в определенных перекрещивающихся, противоположных тенденциях. Исходя из этого К.Маркс отмечал, что «законы осуществляются весьма запутанным и приблизительным образом, лишь как господствующая тенденция, как некоторая никогда твердо не устанавливающаяся средняя постоянных колебаний»[17, с. 176]. Следовательно, установление взаимосвязи через среднюю величину количественных сторон содержания экономических категорий, измеряемых как общественно необходимые затраты труда, позволит раскрыть механизм действия системы экономических законов. На основе общественно необходимых затрат труда функционирует закон стоимости. Поэтому механизм действия данного закона в процессе исследования в общей структуре дает возможность определить параметры действия системы экономических законов.

Экономические законы проявляются посредством реализации экономических интересов, которые представляют определенную совокупность отношений. Так, например, на рынке существуют интересы покупателей и продавцов, которые проявляются через спрос и предложение. Взаимодействие спроса и предложения в масштабе рыночной экономики позволит рассмотреть механизм действия системы экономических законов, и в частности, закона спроса и предложения, закона стоимости, закона конкуренции, закона планомерности.

В зависимости от протяженности времени и масштаба охвата совокупности субъектов и объектов можно рассматривать и анализировать проявление тех или иных экономических законов через кривые линии, характеризующие их действие в той или иной сфере общественного хозяйствования.

Если обозначить интересы субъектов через вектора, то можно наблюдать сам процесс доминирования кривых линий функционирования экономиче-

ского закона или системы экономических законов. Это можно наблюдать на рисунке 4.

На рисунке 4 видно, что в 1 секторе под давлением интересов большинства противостоящих субъектов кривая линия плавно опускается с небольшим уклоном вниз до сектора 2. Здесь взаимодействие субъектов приводит к резкому изменению направления кривой линии вниз до сектора 3. В местоположении сектора 3 вектора интересов преопределили плавный подъем кривой линии до сектора 4, где взаимодействие интересов субъектов сохранили на небольшом отрезке направление траектории кривой линии до сектора 5. В данном секторе наблюдается формирование интересов посредством точек, которые должны в дальнейшем вырисовываться в вектора, представляющие интересы тех или иных субъектов в экономических отношениях.

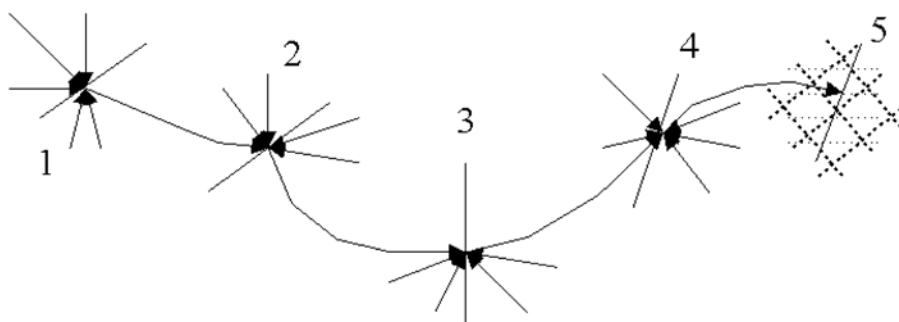


Рис. 4. Модель взаимодействия интересов субъектов и формирование кривой линии функционирования экономического закона

Итак, изучение сущностных отношений позволяет определить глубинные, причинно-следственные связи между экономическими явлениями (категориями), субординацию отношений последних, выявить реально функционирующую структуру, как действенную систему, обуславливающую формирование социально ориентированного рыночного механизма.

«Структурное и функциональное изображения лишь в единстве, накладываясь друг на друга, — пишет В.Черняк, — позволяют получать адекватное воспроизведение системы в мышление» [18, с. 48]. Данное воспроизведение через познание сущностных отношений в системе экономических связей выводит нас к определению объективной основы содержания рыночного механизма.

Понятия и термины

Уровень развития производительных сил; масштабы общественного производства; сущность экономического закона; содержание экономического закона; механизм действия экономического закона; механизм использования экономических законов; интересы; параметры действия системы экономических законов.

Рассматриваемые вопросы

1. Условия возникновения и функционирования экономических законов.
2. Сущность и содержание экономических законов.
3. Механизм действия и механизм использования экономических законов.
4. Система экономических законов и параметры их функционирования.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Функционирование экономических законов как объективный процесс.
2. Объективные и субъективные характеристики в системе экономических законов.
3. Роль определения параметров и механизма действия экономических законов в развитии общественного хозяйствования.
4. Экономические законы как преходящие процессы.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. В чем проявляется диалектика объективного и субъективного в экономических законах?
2. Что дает определение противоречий в механизме действия экономических законов?
3. Почему возникает необходимость приведения в соответствие механизма использования механизму действия экономических законов?

Темы для рефератов

1. Роль познания экономических законов в развитии рыночной экономики.
2. Экономические законы в сохранении экосистемы.
3. Диалектика объективного и субъективного в системе экономических законов.

Литература

1. А. Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов.- М.,1993.
2. К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. 2-е изд. Т.21. - М., 1961.
3. К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. 2-е изд. Т.23. - М., 1960.
4. К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. 2-е изд. Т.20. - М.,1961.
5. Ермошенко Н. Механизм управления научно-техническим прогрессом в регионе. - Киев,1985.
6. Ситковский Е. Философская энциклопедия Гегеля. – Гегель. Энциклопедия философских наук. Т.1. Наука логики.- М., 1974.
7. Сиринов А.Д. Специфика законов общества и их роль в регулировании общественных процессов. - Томск, 1979.
8. Радченко В. Качественная и количественная характеристика экономических законов. //Экономические науки. Научный журнал. - М., 1981, №5. С.3-8.

9. Т. Федорова Действие и использование экономических законов социализма //Экономические науки. Научный журнал, М., 1982, №7. С.36-48.
10. Науменко Н. Развитие экономических законов //Экономические науки. Научный журнал. - М., 1985, №12. С.30-37 .
11. А. Калицов. О концепции товарных отношений при социализме как разновидности планомерных //Экономические науки /Научный журнал. - М., 1984, №12. С.22-28.
12. Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т.29. - М., 1973.
13. Струков Н. Научная терминология политической экономии: вопросы систематизации //Экономические науки. Научный журнал. - М., 1984, № 12. С.28-38.
14. Бугреев А.Н. Диалектика стихийности и сознательности в общественном развитии. - М., 1982.
15. Экономическая теория /Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича: Учебник. 3-е изд.- СПб, 1999.
16. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., 2-е изд. Т.13. - М., 1958.
17. К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. 2-е изд. Т.25. Ч.1. - М., 1960.
18. Черняк В.К. Структура экономического развития. - Киев, 1981.

Глава 4 СУЩНОСТНЫЕ И ПРОИЗВОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

4.1 Собственность: исходные и основные отношения экономической системы

О собственности писалось множество философских трактатов, научных работ. Содержание понятия собственности интересовало ещё в древние времена. Многие известные философы и ученые, от Аристотеля до Р.Коуза, пытались дать определение собственности.

Некоторые авторы отмечают возникновение собственности с появлением государства. Так, А.Г.Войтов пишет: «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». И его критиковал за это Энгельс. Энгельс, в данном случае, ошибался, по моему мнению»[1, с. 318]. Однако здесь уважаемый автор вышеприведенных строк отождествляет экономическую и юридическую категории собственности. Собственность как экономическое явление существовала до появления государства, а как юридическая категория возникла с появлением государства.

Как экономическое явление собственность возникла с появлением производства, хозяйства общин, существовавших в условиях ограниченности ресурсов. Существование производства, хозяйства, экономики обуславливает возникновение и функционирование отношений собственности при ограниченности ресурсов.

В экономической литературе отмечается, что экономика возникла 40–50 тыс., а рынок — 10–12 тысяч лет назад[2, с. 5; 1, с. 71].

Если сопоставить периоды возникновения экономики, рынка и государства, то, по логике вещей, объективно функционирующие отношения собственности возникли намного раньше, чем её юридические и правовые формы.

Собственность имеет этапы возникновения, становления, классического развития, самоотрицания и ухода с арены функционирования, то есть она представляет социально-экономическое, историческое явление. По этому поводу Ю.Липперт писал, что «понятие о собственности так же мало врожденно человеку, как мало само установление ... всем эпохам и странам» [3, с. 223]. Видимо, с коренными изменениями условий существования человечества такое социально-экономическое явление, как собственность, может исчерпать себя, и канет в бездну прошлого.

Ответ на вопрос «Что такое собственность?» волновал многие поколения ученых, мыслителей. Научные исследования по определению содержания собственности, механизма её функционирования находятся на стадии разработки. «В целом, люди много знают о собственности, — пишет А.Г.Войтов, — но все ещё нет полной ясности в её научных определениях»[1, с. 315]. По существу, цельной теории собственности пока нет.

Определение собственности позволит адекватно раскрыть структуру реально функционирующих рыночных отношений, основные элементы экономической системы. В научной литературе существуют различные точки зрения по поводу характеристики отношений собственности. На первый взгляд под собственностью понимается какое-нибудь благо, вещь. Данная вещь может выражать конкретную форму проявления отношений собственности при определенных условиях. Если вещь имеет ценность и когда субъект восклицает: «Это моё!», то мы определяем на первичном уровне собственность как отношение человека к вещи. По данному поводу С.А.Бартенев отмечал: «В экономической мысли долгое время господствовало представление, что собственность — это отношение человека к вещи... При этом стремление человека к обладанию вещами выступало как природный, неотъемлемый инстинкт»[4, с. 39]. Но представления о собственности по мере накопления знаний стали меняться в сторону признания её социальной основы.

Для исследования собственности необходимо рассмотреть отношения субъекта и объекта; межсубъектные отношения по поводу объекта. Субъект — это человек, или группа людей, организации, активно воздействующие на объект. Объект — это то, на что действует субъект. Объект — это пассивная сторона отношений, это ресурсы, благо, вещь, материальный и нематериальный, духовный продукт и другие.

Выражение «Это моё!» представляет, с одной стороны, непосредственное отношение. Но, с другой стороны, выступает и как опосредованное отношение: если «это моё», то «это не твое». То есть в отношении «субъект и объект» заложено межсубъектное отношение по поводу объекта.

Далее нужно отметить весьма важное условие возникновения и развития отношений между субъектами по поводу объекта: ограниченность ресурсов, благ, ценностей материальных, нематериальных. Ограниченность ресурсов обуславливает возникновение и функционирование отношений собственности.

Собственность выражает отношение субъекта к объекту как отношение присвоения, а межсубъектные отношения — как отношения присвоения и отчуждения, исключения других от благ в условиях ограниченности ресурсов. Если ресурсы безграничны, то отсутствуют отношения присвоения, отчуждения, хотя процесс потребления будет иметь место. В этом случае отсутствуют отношения собственности. К примеру, безграничность воздуха как благо не обуславливает возникновение отношений собственности между субъектами-людьми, хотя последние потребляют воздух.

Отношения присвоения и отчуждения, как диалектически взаимосвязанные, противоположные стороны единого целого, являются основными элементами категории собственности. Отношения присвоения возникают при соединении субъекта с объектом. В результате одновременно происходит от-

чуждение других субъектов от благ, ресурсов. Ещё Д.Локк писал, что если происходит присвоение вещи субъектом, то это есть её отчуждение от других [5, с. 280]. Поэтому понятия «присвоение» и «отчуждение» — однопорядковые, выражающие разные стороны единого процесса. Но встречается и другая точка зрения. А.Г.Войтов считает: «Отчуждение есть форма присвоения» [1, с. 316]. Если присвоение представляется в качестве содержания, а отчуждение — формы проявления присвоения, то они становятся разнопорядковыми. Это противоречит объективной действительности и не может быть принято как продвижение к истине по выявлению содержания собственности.

Собственность включает в содержание, как отношения присвоения, так и отчуждения, исключения других от благ. Однако Г.Волынский утверждает, что «... понятия «собственность» и «присвоение» ... идентичны» [5, с. 14]. Такое отождествление понятий «собственность» и «присвоение» сужает и ограничивает содержание собственности, что может привести к искажению понимания процессов и явлений.

Присвоение представляется одним из элементов содержания собственности, поэтому понятие «собственность» шире, чем «присвоение», и они не могут быть идентичными. Разве целостность равна одному из составляющих её элементов? Конечно, здесь подходит только отрицательный ответ.

Некоторые авторы, стремясь сохранить чистоту содержания категории собственности, отбрасывают ряд свойственных ей элементов. Они пишут: «Надо четко понимать, что не всякое присвоение условий и результатов производства есть отношения собственности. Так, многие виды присвоения связаны с такими явлениями, как наследование, дарение, конфискация, завоевание.

Следовательно, во всеобщем процессе присвоения необходимо абстрагироваться от внеэкономических моментов и выделять экономическое содержание собственности, то есть такие виды общественного присвоения, как отношения между людьми, которые постоянно воспроизводятся в результате общественного воспроизводства, а не являются единичными внеэкономическими актами» [6, с. 27–28].

Здесь нужно отметить, что ошибочно не включать в отношения собственности такие процессы, как наследование, дарение, конфискацию и завоевание, поскольку это производные элементы категории собственности. Любая форма присвоения и отчуждения в условиях ограниченности ресурсов представляет собой проявление экономического содержания отношений собственности. Единичная «внеэкономическая» форма, вытекающая из отношений собственности, будет представляться их производной. А все производные отношения содержат в основе элементы отношений собственности. Другое дело, если вести речь о собственности в рамках только момента производства, но процесс общественного воспроизводства шире, чем производство. Вместе с тем, все происходящие процессы в общественном воспроизводстве относятся и к экономическим явлениям, развивающимся в условиях ограниченности ресурсов.

Процессы присвоения и отчуждения реализуются как непосредственно, так и опосредованно — через отношения владения, распоряжения, пользования и другие. Способы реализации таких отношений собственности, как вла-

дение, распоряжение, пользование и другие, санкционируются обществом (государством) и приобретают юридическую форму в виде прав, законов, нормативов, административных распоряжений или в виде традиций, обычаев и так далее.

Очень важный момент в раскрытии содержания собственности отношения между людьми. Ведь вещь не является собственностью сама по себе без отношений людей к ней. Однако современные зарубежные экономисты в большинстве случаев исключают исследование отношений между людьми и признают только выявление и определение связи между вещами, их параметрические, количественные взаимозависимости.

В последнее время многие публикуемые работы, посвященные экономической теории, содержат преимущественно, если не исключительно, описание количественных связей между экономическими явлениями, процессами, полностью отрицая изучение отношений между людьми, или они переходят к завуалированной, скрытой форме изложения данной проблемы. Такое слепое подражание зарубежным исследователям экономической теории сужает круг предмета, выхолащивается содержание экономических явлений, процессов.

В отношении категории собственности в зарубежной литературе для раскрытия её содержания используют термин «право собственности». «Пучок или доля прав по использованию ресурса, — пишет Х.Демзетц, — вот что составляет собственность»[7, р. 21]. Эта мысль подхватывается в российской экономической литературе. Так, А.Г.Войтов пишет: «Собственность есть система вещных прав людей или правомочий»[1, с. 318], т.е. получается, что права, как элементы механизма использования собственности, представляют собой содержание и механизм её действия, функционирования. Сами права по использованию вторичны и вытекают из отношений собственности. «Пучок прав» выражает субъективную, а не объективную сторону отношений собственности. Права и весь «пучок прав» представляются как механизм использования собственности, но не её механизм действия, функционирования.

«Права собственности, — отмечает П.Хейне, — это право контролировать использование определенных ресурсов и распределять возникающие при этом затраты и выгоды. Именно права собственности — или то, что, по мнению людей, является соответствующими правилами игры, — определяют, каким именно образом в обществе осуществляются процессы предложения и спроса»[8, с. 325].

Высказывание П.Хейне показывает элементы механизма использования отношений собственности, то есть методы, способы, принципы, права регулирования отношений собственности между людьми. Под механизмом использования отношений собственности понимается совокупность органически взаимосвязанных методов, способов, принципов, норм, прав регулирования отношений между людьми по поводу собственности. Данный механизм использования должен соответствовать объективно происходящим процессам, связанным с отношениями собственности. Последние представляются как объективно существующие экономические отношения, имеющие свой механизм действия, функционирования.

Под механизмом действия, функционирования отношений собственности понимается взаимосвязь объективно действующих экономических явлений, составляющих содержание категории собственности и исходящих из неё.

Содержание экономических явлений, процессов выражают экономические категории, поэтому взаимосвязь экономических категорий представляет собой содержание механизма действия, функционирования отношений собственности, а методы определения взаимосвязей между экономическими категориями (явлениями) составляют механизм их использования. Тем самым данные методы определения взаимосвязей между экономическими категориями, выражающими отношения между людьми по поводу благ, и представляют собой механизм использования собственности.

Механизм действия, функционирования, как объективно существующий процесс, предопределяет формирование механизма использования, в том числе и «пучок прав» из теории «прав собственности», созданной известными американскими экономистами Р.Коузом и А.Алчианом и др.

В теории прав собственности выделяются одиннадцать основных элементов:

- право владения, т.е. право исключительного физического контроля над благами;
- право использования, т.е. право применения полезных свойств благ для себя;
- право управления, т.е. право решать, кто и как будет обеспечивать использование благ;
- право на доход, т.е. право обладать результатами от использования благ;
- право суверена, т.е. право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение благ;
- право на безопасность, т.е. право на защиту от эксплуатации благ и от вреда со стороны внешней среды;
- право на передачу благ в наследство;
- право на бессрочность обладания благом;
- запрет на использование способом, наносящим вред внешней среде;
- право на собственность в виде взыскания блага в уплату долга;
- право на остаточный характер, т.е. право на существование процедур и институтов, обеспечивающих восстановление нарушенных правомочий[9, с. 71].

Здесь можно было бы включить двенадцатый элемент в «пучок прав» из теории «прав собственности». К новому элементу нужно отнести «право собственности наемного работника на рабочую силу или возмещение стоимости рабочей силы». «Рабочий является, — подчеркивал К.Маркс, — собственником своей рабочей силы, пока он в качестве продавца последней торгуется с капиталистом, но он может продать лишь то, чем он обладает, лишь свою индивидуальную, обособленную рабочую силу»[10, с. 344]. «Право собственности наемного работника на рабочую силу» в реальности существует, хоть и не включено в «пучок прав собственности», поскольку большинство активного

населения в цивилизованных странах представляют наемные работники и на «рынке труда» постоянно происходит процесс купли-продажи рабочей силы.

Данные права, или «пучок прав» собственности, являются, как ранее отмечалось, элементами механизма использования отношений собственности. Однако М.Н.Чепурин, Е.А.Киселева, ссылаясь на американских ученых, пишут: «Права собственности понимаются как санкционированные обществом (законами государства, административными распоряжениями, традициями, обычаями и т.д.) поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ и касаются их использования»[9, с. 71]. В этом определении произошло отождествление механизма использования с механизмом действия, функционирования отношений собственности. Права собственности при санкционировании обществом представляются как система прав, нормативов и норм регулирования поведения людей. Но нельзя смешивать права как механизм использования с поведенческими отношениями между людьми, которые являются элементами механизма действия, функционирования отношений собственности. Дифференциация, разделение механизма использования и механизма действия, функционирования необходимы для определения содержания как субъективной, так и объективной стороны отношений собственности и выявления их сущности. Если механизм использования характеризует субъективную сторону, то механизм действия, функционирования — объективную сторону содержания отношений собственности. В случае несоответствия механизма использования механизму действия, функционирования отношений собственности возникают и обостряются противоречия, обуславливающие возникновение негативных тенденций развития отношений между людьми по поводу ресурсов, благ.

Для определения сущности отношений собственности необходимо рассмотрение форм их проявления, содержания в деталях, обнаружение их свойств. Собственность проявляется в различных формах. Первичной, господствующей формой была общая собственность, где присутствовала индивидуальная собственность как составляющий элемент общей собственности. Затем, в условиях возникновения разделения общественного труда и несоответствия уровня развития производительных сил масштабам общественной деятельности, индивидуальная форма собственности овеществляется в средствах и предметах труда, преобразуется в частную собственность и становится противоположностью общей формы отношений собственности. Общая и частная формы собственности, обуславливающие и формирующие развитие экономических систем, диалектически взаимосвязаны.

Вышеназванные формы собственности, взаимодействуя, преобразуются одна в другую в зависимости от степени обобществления и соответствия уровня развития производительных сил масштабам общественной деятельности. Если степень обобществления низка и присутствует несоответствие уровня развития производительных сил масштабам общественного производства (деятельности), то преимущественное развитие получают частные формы собственности. Интеграция последних говорит об изменении экономических условий. Если на начальном этапе возникновения отношений собственности господствует общая форма собственности, то в процессе дезинтегра-

ции, в условиях разделения общественного труда и несоответствия уровня развития производительных сил масштабам общественного производства, из индивидуальной формы собственности выделяется частная форма. Здесь нужно помнить, что индивидуальная форма является составным элементом интегрированной системы общей собственности. Данный элемент отпочковывается при вышеприведенных условиях и превращается в противоположность своей целостности, общей формы. Затем при повышении степени обобществления труда и соответствия уровня развития производительных сил масштабам общественного производства, частная собственность интегрируется в общую.

В настоящее время в постиндустриальных государствах со смешанной экономикой наблюдается тенденция к интеграции частных форм собственности в корпоративные, общие формы. По этому поводу Б.А.Райзберг пишет: «Нынешней рыночной экономике присущи в основном коллективные, корпоративные, смешанные формы собственности. В типичной капиталистической экономике 10–15 % средств производства находятся в индивидуально-частной собственности, 60–70 % — в коллективно-корпоративной, акционерной, 15–25 % — в государственной»[11, с. 106].

Далее было бы уместно вставить предвидение К.Маркса, что «капиталистический способ присвоения, вытекающий из капиталистического способа производства, а, следовательно, и капиталистическая частная собственность, есть первое отрицание индивидуальной частной собственности, основанной на собственном труде. Но капиталистическое производство порождает с необходимостью естественного процесса свое собственное отрицание. Это отрицание отрицания. Оно восстанавливает не частную собственность, а индивидуальную собственность на основе достижений капиталистической эры: на основе кооперации и общего владения землей и произведенными самим трудом средствами производства»[10, с. 773].

Однако в условиях перехода из командно-административной, иерархической системы управления к рыночной экономике господствующая общая собственность приобретает тенденцию преобразования в частную форму, хотя, по содержанию декларированная, так называемая общенародная собственность была собственностью чиновничьей верхушки государства и директорского корпуса предприятий. Поэтому понятно сейчас, почему господствующая доля государственной собственности оказалась во владении настоящих и бывших чиновников, директоров в период перехода от иерархической системы управления к рыночной. Здесь произошло преобразование номенклатурной частной собственности в классическую частную форму. Такие изменения осуществляются при сочетании отдельных прав собственности, которые обуславливаются объективно развивающимися системами экономики и общества. Так, в Казахстане за последнее десятилетие двадцатого века, за переходный период в процессе разгосударствления и приватизации 86,33 % собственности основных средств стали частной, а 13,67 % — государственной и 15,02 % перешли в руки иностранцев[12, с. 146; 13, с. 217; 30, с. 163]. Однако это не означает, что страна встала на рельсы цивилизованной рыноч-

ной экономики. Более подробное изменение структуры по формам собственности основных средств можно рассмотреть по следующей таблице 3.

Т а б л и ц а 2

**Структура основных средств по формам собственности
в Республике Казахстан за 1997–2011² гг.
(на конец года по первоначальной, текущей стоимости)**

№	Наименование	в % к итогу						
		Годы						
		1997	2001	2003	2005	2007	2009	2011
1	Все основные средства в т.ч. по формам собственности:	100	100	100	100	100	100	100
2	государственная	42,1	18,8	13,6	16,9	9,8	10,86	13,67
3	негосударственная	47,3	71,7	81,9	50,9	73,4	71,99	71,31
4	иностранная	10,6	9,5	4,4	32,2	16,8	17,15	15,02

Государственная собственность с 1997 по 2011 годы сократилась почти в 3 раза, тогда как частная увеличилась с 47,3 до 71,31 %, а иностранная — сократилась почти в 1,5 раза в 2003 г. и 2005 — увеличилась до 32,2 %, в 2008 — сократилась до 16,9 %. Любое преобразование начинается с изменения глубинных, фундаментальных отношений собственности, которые воздействуют на элементы механизма действия, функционирования экономической системы, где отношения собственности определяют отмирание старых и зарождение новых форм и элементов механизма их использования.

Частная и общая формы собственности, имея общее начало, представляются противоположностями. Эти противоположности могут быть органически взаимосвязаны или выступать как антагонизмы. В условиях сильного отклонения «маятника» экономического развития от равновесия на макроэкономическом уровне, хаоса в развитии национальной экономики, глубокого кризиса социально-экономической системы возникает антагонизм не только между общей и частной формами собственности, но и между частными формами, собственниками. Данное состояние антагонизма между формами собственности снимается приведением в соответствие способов реализации отношений собственности масштабам и целям общественного производства.

Способы реализации отношений собственности воздействуют не только на снятие антагонизма между формами собственности, но и на преобразование, переход одной в другую. Частная собственность может превращаться в общую, а общая — в частную. Такой переход одной формы собственности в другую признается и российскими экономистами. Однако они высказывают мнение, что общая и частная формы собственности «соотносятся как разности, т.е. их различие не доведено до противоположности» [15, с. 60].

² Составлена на основе данных: см. [12, с. 146; 14, с. 143; 13, с. 217; 29, с. 250; 30, с. 163].

Противоположность предполагает как различие, самостоятельное существование, так и нахождение в единстве с противоположной стороной. Сущность собственности служит основой взаимосвязанности её форм и перехода одной в другую. Но в то же время частная и общая формы собственности — противоположности одной и той же сущности, так как имеют качественное, коренное различие в содержании, представляя собой две стороны единого целого. Противоположность — это не только антагонизм сторон, но и различие форм противоположного содержания, имеющих единую сущность. Поэтому уважаемые вышеприведенные авторы, отрицающие противоположность частной и общей формы собственности, не вполне правы. Само различие является основой противоположности, но вместе с тем, не каждая противоположность есть антагонизм, хотя любая противоположность может приобрести последнее свойство в определенных условиях развития.

Содержание частной и общей собственности отличается тем, что первая включает в себя отношения присвоения, возникающие на основе отчуждения результатов труда других, использующих средства производства собственника, тогда как в общей собственности отношения присвоения реализуются всеми в рамках данной общности, отчуждая, исключая других претендентов от собственных результатов.

Здесь уместно пояснить содержание индивидуальной и личной собственности. Личная собственность является производной от индивидуальной. Индивидуальная собственность выражает отношения присвоения благ, полученных за счет собственных средств производства и труда, тогда как личная собственность связана с присвоением предметов потребления и отчуждением, исключением других от благ только для собственного потребления или пользования. Индивидуальная собственность позволяет получения дохода за счет собственного труда, тогда как частная собственность обуславливает использование наемного труда в получении прибыли. Общественная же собственность исключает наемный труд в получении дохода.

Далее нельзя не упомянуть определение о собственности, высказанное ещё в XIX веке П.Ж.Прудоном: «Собственность — это кража»[16, с. 175]. Хотя данное определение было общественностью отвергнуто и наделало много шума в элитных кругах, но в нем содержится здоровая подтекстовая мысль о том, что безмерность обогащения явного меньшинства является кражей по отношению к нищенствующему большинству. Это можно наблюдать в настоящее время, на конец XX и начало XXI веков, на примерах стран СНГ, где от 0,3 до 1 % населения имеют 80–90 % богатства страны. Такое распределение собственности вряд ли позволит ускорить переход к цивилизованной рыночной экономике. По такому случаю Дж.М.Кейнс писал: «Я думаю, что есть известное социальное и психологическое оправдание для значительного неравенства доходов и богатств, однако отнюдь не для такого большого разрыва, какой существует сейчас»[17, с. 360].

Определение понятия «собственность» позволит раскрыть адекватную структуру реально функционирующих отношений рыночной экономики. В экономической литературе существуют различные точки зрения по поводу характеристики отношения собственности. «... Отношения собственности на

средства производства, — отмечает В.Агеев, — выступают как исходная основа и как определяющее условие для возникновения исторически конкретного способа производства. Но отсюда вовсе не следует, что собственность на средства производства является или исходным, или тем и другим (основным — К.А.) одновременно. Это определенная совокупность отношений, которую нельзя сводить к какому-либо одному отношению» [18, с. 17]. Данное положение поддерживают М.Павлов и Т.Абубакаров [19, с. 91]. При этом авторы ссылаются на высказывание К.Маркса: «... определить буржуазную собственность — это значит не что иное, как дать описание всех общественных отношений буржуазного производства» [20, с. 168].

Именно через описание всех общественных отношений раскрывается сущность системы экономических отношений, что и подчеркивается К.Марксом. Поэтому для определения отношений собственности необходимо исследование всей системы. Однако В.М.Агеев, М.Павлов и Т.Абубакаров понимают отношения собственности как совокупность общественных отношений, не видя их специфики (особенности).

Основу системы экономических отношений представляют отношения собственности, то есть они выражают сущность экономической системы, и в частности отношений рыночной экономики. Следовательно, собственность имеет свою специфику, которая относится к сущностной категории, проявляющуюся в различных формах. Тем самым отождествление отношений собственности с системой экономических отношений общественного производства — ненаучный подход к решению вопроса, что может привести к искажению содержания исследуемых явлений. Уровень отношения собственности характеризует зрелость системы экономических отношений. Так, в условиях рыночной экономики отношения собственности определяют более высокую степень зрелости системы экономических отношений, чем при традиционном хозяйстве. Вместе с тем зрелость системы экономических отношений воздействует на развитие отношений собственности. Собственность определяет развитие системы экономических отношений, в связи с этим она выражает основные отношения экономической системы — отношения собственности. Свойство «вещи» К.Марксом характеризуется как отношение к другой «вещи» — как форма обнаружения данной сущности. «... Свойства данной вещи не возникают из её отношения к другим вещам, а лишь обнаруживаются в таком отношении...» [21, с. 67].

Для полноты раскрытия свойств отношений собственности необходимо использовать логику исследования К.Маркса в «Капитале». В данной работе К.Маркс исходным пунктом берет товар. Товар является непосредственной формой отношений капиталистической частной собственности. Более развитой формой служит капитал. В условиях частной собственности капитал проявляется непосредственно в товарной форме, тем самым товар является категорией капиталистического способа производства.

Товар исторически предшествует экономическим категориям капитализма — во-первых; во-вторых, является непосредственной формой выражения отношений частной собственности в условиях капиталистического способа производства; в-третьих, капиталистическая частная собственность в

системе экономических отношений проявляется в товарной форме как целостность. Поэтому вышеприведенные положения предопределяли выбор К.Марксом категории товара как исходного пункта исследования капиталистического способа производства[22, с. 14]. Если товар представляется исходным пунктом функционирования и исследования отношений капиталистического общества, то это ещё не значит, что товар есть исходная категория. Понятия «исходный пункт исследования» и «исходная категория» неравнозначные, исходный пункт — это первоначальная форма проявления сущностной категории, тогда как исходная категория выражает исходные отношения. Они являются тем сущностным отношением, с которого берут начало другие экономические отношения. Поэтому нельзя отождествлять понятия «исходный пункт функционирования и исследования», и «исходная категория», так как товар является лишь одной из форм проявления исходных отношений.

Отношения частной собственности служат условием развития экономических отношений буржуазного общества, тем самым отношения капиталистической частной собственности имеют свойства исходного отношения. Эти отношения проявляются в формах «товар» и «капитал». Также отношения капиталистической частной собственности выражают основные отношения, которые предопределяют направленность развития рыночных отношений.

Исходные отношения и основные отношения выражают различные свойства отношений капиталистической частной собственности, проявляющиеся в одних и тех же формах «товар» и «капитал». При этом товар служит исходным пунктом функционирования и исследования экономических отношений системы буржуазного общества, тогда как отношения капиталистической частной собственности — исходной и основной категорией. Исходные и основные отношения выражают сущность отношений капиталистической частной собственности. Как свойства отношений капиталистической частной собственности, исходные и основные отношения представляют собой противоположности в единстве. Поэтому их нельзя отождествлять, так как они выполняют различные функции одной и той же «вещи». Однако В.Королев пишет: «исходное производственное отношение и основное производственное отношение — это по существу одно и то же»[23, с. 4].

В условиях капитализма товарные отношения представляют собой всеобщую форму проявления частной собственности. Обособленность элементов системы капиталистического производства предопределяется отношениями частной собственности, поэтому буржуазная государственная собственность проявляется в формах товара и капитала.

В экономической литературе встречаются мнения о том, что исходное отношение есть исходная форма основного отношения. Так, А.Бойко и Ф.Будзинский отмечают: «...товар — исходное отношение — представлен как исходная форма капитала — основного производственного отношения капитализма на всех этапах его развития...»[24, с. 3]. Данные авторы отождествляют такие понятия как форма проявления и сущность. Нами ранее было отмечено, что товар и капитал — это формы проявления отношений капиталистической частной собственности. Причем сущность последней выражают

свойства как исходного и основного отношения. Товар есть исходная форма капитала, но не исходное отношение, свойство собственности, или сущностная категория. Вышеназванные свойства собственности начинают своё существование с момента её функционирования. И, следовательно, предположение о том, что исходное отношение предшествует основному отношению или первое есть основа последнему, неверное. Но А.Любинин придерживается другого мнения: «... исходное отношение играет роль исторической основы возникновения и развития других отношений способа производства, в том числе и основного...»[25, с. 10]. Точнее было бы сказать, что отношения собственности, как исходные и основные отношения, служат условием возникновения и направленности развития системы экономических отношений тех или иных типов общественного производства или видов экономических систем.

Исходя из логики развития экономических систем, выводятся отношения собственности как исходные и основные отношения системы общественного производства, которые характеризуют различные свойства отношений собственности и выражают их сущность. Данные свойства проявляются через одни и те же формы функционирования отношений собственности.

Встречаются возражения о том, что отношения собственности не являются исходными отношениями (исходной категорией). Например, такое мнение высказывается К.Хубиевым. Он пишет: «Собственность... не может быть исходной категорией...» и для обоснования своей точки зрения приводит следующее: «...Чтобы... охарактеризовать специфику капиталистического присвоения, необходимо предварительно проанализировать стоимость, которая является содержанием не капиталистической частной собственности на средства производства, а товара — действительно исходной категории капитализма»[26, с. 78].

Мы согласны с тем, что на основе анализа стоимости делается попытка раскрытия содержания капиталистического производства. Но из этого нельзя выводить исходную категорию. К.Хубиев отождествляет такие понятия, как «исходный пункт функционирования системы экономических отношений» и «исходная категория».

Признание отношений в сфере производства в качестве исходных отношений не отражает в полной мере истинное положение вещей. Но С.Солодкова отмечает: «Коль скоро коренной элемент несет в себе генетическое начало системы, представленное собственностью на средство производства, и поэтому имеет прямые конструирующие связи со всеми другими элементами, имеется основание считать отношения в сфере производства исходными, а собственность на средства производства — основным производственным отношением»[27, с. 26]. В сфере производства функционируют различные экономические отношения, в том числе сущностное отношение собственности. Данное множество отношений, функционирующих в сфере производства, нельзя рассматривать как исходные отношения, без выделения отдельного вида отношений, с которого берут начало все другие экономические отношения.

Собственность служит основой всей социально-экономической системы. От содержания и характера форм собственности зависят формы и способы реализации общественного производства, которые воздействуют на развитие

и уровень отношений собственности. «...Собственность, — пишет С.А.Барте-нев, — есть результат исторического развития. Её формы меняются с изменением способов производства. Причем главной движущей силой этого изменения является развитие производительных сил»[4, с. 29]. Данная идея о производительных силах как движущей силе развития экономических отношений подробное обоснование впервые получила в работах К.Маркса, где рассматривались условия изменения форм собственности, способы их реализации[28, с. 592–625]. Отношения собственности — это отношения сущностного порядка. Товар служит исходным пунктом функционирования, первой формой проявления как целостности отношений собственности. Сущность собственности выражается в свойствах исходного и основного отношений. В данное определение сущности собственности необходимо внести понятия об отношениях присвоения и отчуждения, исключения других от благ. Тогда сущность собственности будет выражать исходные и основные отношения социально-экономической системы общественного производства по присвоению и отчуждению, исключению других от благ в условиях ограниченности ресурсов. А в содержание собственности будет включаться дополнительно, кроме определения сущности, и механизм действия, функционирования. Сущность собственности реализуется непосредственно через труд, производство, которые являются исходным моментом присвоения. «В целом для общества, — пишут А.И.Добрынин и Л.С.Тарасевич, — исходным моментом присвоения, с которым связаны общественные цели и интересы, является производство, ... труд — изначальный способ присвоения»[15, с. 61–62].

Труд и производство — не только изначальный способ присвоения, но и отчуждения, так как присвоение и отчуждение являются парными противоположными сторонами, элементами целого. Поэтому высказывание о том, что один из элементов или сторон целостности имеют свой способ реализации, будет нелогичным и антинаучным.

К способам присвоения и отчуждения относятся распределение, обмен, транзакции, товарное обращение, потребление, которые обуславливают содержание рыночного механизма и другие. Потребление представляется конечным моментом присвоения. Товарное обращение и транзакции, являясь способом присвоения и отчуждения, обусловлены отношениями собственности, которые непосредственно и опосредованно действуют на формирование социально ориентированного содержания рыночного механизма.

Сущность рыночного механизма вытекает из исходных отношений, а направленность его функционирования предопределяется основными отношениями как свойствами собственности. Поэтому сущность рыночного механизма заключается в реализации исходных и основных отношений по присвоению и отчуждению благ в условиях ограниченности ресурсов. Данное определение сущности рыночного механизма еще не полное, поскольку не выявлено влияние других видов и форм экономических отношений на формирование его содержания

Таким образом, собственность выражает исходные и основные отношения в социально-экономической системе по присвоению, отчуждению, исключению других от благ в условиях ограниченности ресурсов и несоответ-

ствия уровня развития производительных сил масштабам общественного производства. Собственность обуславливает содержание категорий экономической системы, тем самым воздействует непосредственно и опосредованно на процесс формирования содержания рыночного механизма и количественную величину затрат на реализацию трансакций и товарного обращения. Товарное обращение, трансакции, рыночный механизм являются способом реализации отношений собственности. Между этими экономическими категориями существует диалектическая связь.

Понятия и термины

Сущность собственности; содержание собственности; формы собственности; права собственности; механизм действия отношений собственности; механизм использования отношений собственности; общая собственность; индивидуальная собственность; частная собственность; исходные отношения; основные отношения; исходный пункт исследования; капитал; присвоение; отчуждение; трансакции; способы реализации отношений собственности.

Рассматриваемые вопросы

1. Дискуссия об определении собственности.
2. Права собственности как механизм использования.
3. Собственность в развитии экономической системы.
4. Диалектика развития форм собственности.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Сущность и содержание собственности.
2. Механизм действия и механизм использования отношений собственности.
3. Формы собственности в развитии рыночной экономики.
4. Изменение условий в формировании собственности.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. В каких случаях благо не является собственностью?
2. Какие противоречия между отношениями собственности и способами их реализации?
3. Почему необходима оптимизация сочетания различных форм собственности?

Темы для рефератов

1. Разгосударствление и приватизация собственности в переходной экономике.
2. Собственность в системе экономических отношений.
3. Частная и общая собственность в формировании среднего класса.

Литература

1. Войтов А.Г. Экономика. - М., 1999.
2. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм. В 3-х т. Т.1. - М., 1986.
3. Липперт Ю. История культуры/ Пер. с нем. - СПб., 1902.
4. Экономика /Под ред. А.С. Булатова. - М., 1999.
5. Г. Вольнский. Владение: его экономическая сущность и роль //Экономические науки. Научный журнал, №10, с.10-15.- М., 1981.
6. Экономика /Под ред. Д.В. Валового. - М., 1999.
7. Demsetz H. Toward a theory of property rights //American Economic Review". V. 57. № 2. P. 21-32. 1967.
8. П. Хейне. Экономический образ мышления. - М., 1992.
9. Курс экономической теории /Под общ. ред. Чепурина М.Н., Киселевой Е.А. - Киров, 1998.
10. К. Маркс. Капитал. Т.1. Кн.1. - М., 1983.
11. Курс экономики /Под ред. Б.А. Райзберга. - М., 1999.
12. Статистический ежегодник Казахстана, 2002 /Под. ред. А.А. Смалова. - Алматы, 2002.
13. Статистический ежегодник Казахстана: Статистический сборник/Под ред. К.С. Абдиева. – Алматы, 2004.
14. Статистический ежегодник Казахстана, 2000/Под. ред. А.А. Смалова. - Алматы, 2000.
15. Экономическая теория/Под ред. А.И. Добрынина, Т.С. Тарасевича - СПб., 1999.
16. Прудон П.Ж. Что такое собственность? - М., 1998.
17. Дж. М. Кейнс. Общая теория занятости, процента и денег. - М., 1978.
18. Агеев В.М. Принцип системности политэкономического исследования. - М., 1985.
19. М. Павлов, Т. Абубакаров. К исследованию основного производственного отношения //Экономические науки. Научный журнал, №2. С.91-97. - М., 1986.
20. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т.4. - М., 1955.
21. К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. 2-е изд. Т.23. - М., 1960.
22. Тихонова Т. Принцип целостности и обоснование исходного производственного отношения в "Капитале" К. Маркса //Экономические науки. Научный журнал, № 11. С.11-19. - М., 1981.
23. В. Королев Об исходных производственных отношениях разных способов производства //Экономические науки. Научный журнал, №6. С.3-12. - М., 1984.
24. А.Бойко, Ф. Будзинский. Генетическая основа, исходный пункт коммунистического способа производства в свете учений К. Маркса //Экономические науки. Научный журнал, №2. С.3-8.- М., 1983.
25. А. Любинин. Экономическая природа исходного производственного отношения //Экономические науки. Научный журнал. М, 1983, №1. С.7-15.
26. Развитие политической экономики в СССР и её актуальные задачи на современном этапе /Под ред. Н.А. Цаголова. - М., 1981.

27. С. Солодкова. Методология системного исследования производственных отношений социализма //Экономические науки. Научный журнал, №1. С.23-31. - М., 1981.
28. К. Маркс. Капитал. Т.1., Т.2.,Т.3. - М., 1984.
- 29.Краткий статистический ежегодник Казахстана. Статистический сборник./Под ред. Б.Т. Султанова - Алматы, 2006.
30. Казахстан в 2011 году. Статистический сборник/ Агентство Республики Казахстан по статистике. Гл. ред. Смаилов А.А. - Астана, 2012.

4.2 Конкуренция в социальной ориентации рыночных отношений

Для рассмотрения воздействия конкуренции на рыночные отношения необходимо раскрыть её содержание, условия функционирования, формы проявления. Конкуренция переводится с позднелатинского языка как «сталкиваться» и означает соперничество, борьбу за достижение лучших результатов на каком-либо поприще или борьбу между частными товаропроизводителями за более выгодные условия производства и сбыта товаров; при капитализме конкуренция выражает борьбу между капиталистами за получение наивысшей прибыли[1, с. 251]. В современной экономической литературе есть также определение: «Конкуренция, с одной стороны, — это экономическая состязательность за достижение лучших результатов в области какой-либо деятельности, борьба товаропроизводителей за более выгодные условия хозяйствования, получение наивысшей прибыли. С другой стороны — элемент рыночного механизма, обеспечивающий взаимодействие рыночных субъектов в производстве и сбыте продукции, а также в сфере приложения капитала»[2, с. 112].

Это одно из определений конкуренции. Для определения содержания конкуренции необходимо рассмотрение условий её функционирования. Во-первых, конкуренция представляется как отношения между людьми, субъектами хозяйствования, рыночной системы, так как «сталкивание» не произойдет без наличия как минимум двух субъектов, в противном случае не будет места для конкуренции; во-вторых, отношения конкуренции вытекают из исходных отношений, отношений собственности; в-третьих, направленность и характер отношений конкуренции предопределяются основными отношениями, отношениями собственности; в-четвертых, ограниченность ресурсов и выборность действия и деятельности обуславливают содержание конкуренции.

Конкуренция, вытекающая из исходных и основных отношений, представляется производной отношений собственности, способом их реализации. Конкуренция выражает отношения состязательности, соревнования, сталкивания и борьбы между людьми, субъектами хозяйствования, рыночной системы в присвоении и отчуждении собственности в условиях ограниченности ресурсов и существования выбора направления деятельности.

В данном определении конкуренции отсутствуют ранее отмеченные в экономической литературе элементы борьбы за получение наивысшей, мак-

симальной прибыли. Здесь нужно сказать, что получение максимальной прибыли относится к собственности как составная часть, поэтому, если говорится о целом, то имеется в виду и часть целого. Конечно, получение максимальной прибыли в содержании конкуренции необходимо отмечать в условиях становления, развития капитализма, рыночной экономики, так как она становится целью для всех субъектов хозяйствования.

Данная цель вытекает из объективно действующего закона прибавочной стоимости, который, как специфический закон, возникает в условиях капитализма. Содержание закона прибавочной стоимости и механизм его функционирования раскрыл К.Маркс в своем фундаментальном труде «Капитал». Так, он писал: «... прибавочная стоимость есть определяющая цель капиталистического производства...»[3, с. 240]. Однако идея о содержании закона прибавочной стоимости К.Марксом была почерпнута из научных трудов А.Смита и Д.Рикардо. Для подтверждения приведем цитированные К.Марксом строки А.Смита: «Поэтому», — непосредственно вслед за этим продолжает Адам, — «та стоимость, которую рабочие присоединяют к материалу, распадается теперь» (с тех пор как возникло капиталистическое производство) «на две части, из которых одна оплачивает их заработную плату, а другая оплачивает прибыль предпринимателя на всю сумму капитала, авансированного в виде заработной платы и материала, идущего в обработку»[4, с. 53]. Ниже К.Маркс пишет, что «...Смит уловил истинное происхождение прибавочной стоимости»[4, с. 53]. Далее можно привести цитируемые К.Марксом строки Д.Рикардо: «Для человека, имеющего капитал в 20000 ф.ст., приносящий ему ежегодно 2000 ф.ст. прибыли, совершенно безразлично, доставляет ли его капитал занятие 100 или 1000 человек, продается ли произведенный товар за 10000 или за 20000 ф.ст.; если только получаемая им прибыль в каждом случае не падает ниже 2000 фунтов стерлингов. Не таков ли также и реальный интерес всей нации? Если только её чистый реальный доход, её рента и прибыль не изменяется, то не имеет никакого значения, насчитывает ли эта нация 10 или 12 миллионов человек»[5, с. 416]. Эти строки были отмечены К.Марксом[3, с. 240–241].

Из этих приведенных выше строк классиков экономической науки видно, что целью капиталистического производства становится получение максимальной прибыли. Механизм достижения данной цели, как объективно действующий процесс, был подробно изучен К.Марксом. Он же раскрыл механизм действия закона прибавочной стоимости, специфического закона, действующего только в условиях капиталистического производства. Конечно, исходя из высот, современной экономической наукой, можно внести некоторые поправки в содержание данного закона и механизма его функционирования, но отрицание существования закона прибавочной стоимости в условиях капиталистического производства и рыночной экономики является преждевременным и антинаучным подходом.

Закон прибавочной стоимости вытекает из отношений собственности в условиях капиталистического производства. В содержание данного закона необходимо ввести дополнительно и участие предпринимательского труда в создании необходимого и прибавочного продукта (прибавочной стоимости),

и конкурентную борьбу между собственниками, между наемными работниками и собственниками за присвоение и отчуждение прибавочного продукта и части необходимого продукта.

Прибавочный наемный труд и предпринимательская деятельность создают прибавочную стоимость в условиях функционирования основных факторов производства. К.Маркс признавал в создании прибавочной стоимости только наемный труд. Для подтверждения приведем следующее его высказывание: «Второй период процесса труда — тот, в течение которого рабочий работает уже за пределами необходимого труда, — хотя и стоит ему труда, затраты рабочей силы, однако не образует никакой стоимости для рабочего. Он образует прибавочную стоимость, которая прельщает капиталиста всей прелестью созидания из ничего»[3, с. 228]. Однако современная экономическая действительность вносит коррективы. Авторы американского учебника «Экономикс» пишут, что «минимальная плата, необходимая чтобы удержать предпринимательский талант миссис Брукс в рамках данного предприятия, называется нормальной прибылью. Её нормальное вознаграждение за выполнение предпринимательских функций является элементом внутренних издержек наряду с внутренней рентой и внутренней заработной платой» [6, с. 46]. Можно также привести точку зрения другого исследователя — Дж.Робинсона: она утверждает также, что «в понятие средних издержек включается нормальный уровень прибыли»[7, с. 142–143].

Здесь нужно отметить, что в средние издержки фирмы (издержки производства или издержки обращения) не могут включаться такие затраты, как трудовая деятельность предпринимателя в форме нормальной прибыли. Аргументация очень простая и заключается в том, что предпринимательский труд, хотя и участвует опосредованно и в некоторой степени непосредственно в создании необходимого и прибавочного продуктов, относится к внутренним, неявным издержкам. Последние компенсируются только за счет прибавочной стоимости в форме нормальной прибыли. Поэтому нормальная прибыль не входит в издержки фирмы (явные издержки производства или обращения), а представляет эквивалентную величину возмещения неявных издержек предпринимателя.

В реальности на практике при определении прибыли в официальной отчетности учитываются внешние (явные) издержки производства или обращения фирмы. По данному поводу американские авторы пишут: «Наши рассуждения об экономических издержках свидетельствуют о том, что экономисты и бухгалтеры по-разному понимают значение термина «прибыль». Бухгалтерская прибыль представляет собой общую выручку фирмы за вычетом внешних издержек. Однако экономисты определяют прибыль иначе. Экономическая прибыль — это общая выручка за вычетом всех издержек (внешних и внутренних, включая в последние и нормальную прибыль предпринимателя)»[6, с. 46].

Бухгалтеры ближе к практике, поэтому у них нет путаницы в понятиях. Под издержками фирмы понимают явные издержки производства или явные издержки обращения в зависимости от сферы их функционирования. А остальные расходы и затраты, в качестве неявных издержек, бухгалтеры не

учитывают, так как они не включаются в официальные платежные документы. Бухгалтеры не имеют дело с «фантомами».

Однако, если вести речь о чистой экономической прибыли, то необходимо перевести неявные издержки фирмы из состояния «фантома» в реально существующие, в нормальную прибыль. Для этого из бухгалтерской прибыли нужно вычесть нормальную прибыль, и получится чисто экономическая прибыль. Здесь отметим, что сумма явных издержек и нормальной прибыли представляется уже не издержками (производства или обращения) фирмы, а издержками воспроизводства, потому что произошли полное возмещение явных издержек и воспроизводство неявных издержек за счет прибыли. Тем самым возник вопрос о появлении новой, реально существующей, экономической категории издержки воспроизводства фирмы. Впервые об издержках воспроизводства писал А.Маршалл: «... рыночная стоимость предмета ближе к издержкам его воспроизводства, чем к издержкам, фактически имевшим место в производстве данного конкретного предмета»[8, с. 90]. По данному умозаключению А.Маршалла видно, что близость понятий «рыночная стоимость» и «издержки воспроизводства» вытекает из включения в их содержание нормальной прибыли, тогда как издержки производства не включает нормальную прибыль. Поэтому издержки производства больше отдалены от рыночной стоимости.

Таким образом, явные и неявные издержки фирмы входят в издержки воспроизводства, которые состоят из издержек производства и нормальной прибыли. Для фирм товарного обращения в издержки воспроизводства включаются издержки обращения (явные издержки торговой фирмы) и нормальная торговая прибыль (неявные издержки торговой фирмы).

Некоторые российские авторы, подхватывая идею западных зарубежных и американских исследователей о вхождении нормальной прибыли в издержки фирмы, стали категорически отрицать подходы и методы К.Маркса, что можно проследить из следующих строк: «Известно, как навредили нашему народному хозяйству антинаучные представления о том, что земельная рента или процент на капитал не представляют собой части необходимого продукта. ... С философско-этической точки зрения, разделение доходов от трудовой деятельности и от собственности сомнительно»[9, с. 95].

Слепое преклонение перед новыми веяниями в экономической теории, видимо, отрицательно сказалось на поиске истины авторами вышеприведенных строк. Рассуждения С.В.Брагинского и Я.А.Певзнера — всего лишь подражание заграничным теоретикам. Их высказывание не позволяет выявить пути раскрытия механизма образования доходов и только вносит путаницу в изучение экономической теории.

Механизм создания сверхнормальной прибыли можно объяснить только исходя из трудовых затрат. Сверхнормальная прибыль возникает за счет присвоения результатов прибавочного наемного труда и труда предпринимателя и через товарное обращение, где конкурентность товара позволяет перекачивать от других производителей и собственников часть сверхнормальной и даже нормальную прибыль через механизм законов стоимости, спроса и предложения, конкуренции. Здесь очень уместно привести выражение

К.Маркса о том, что «... капиталисты, принадлежащие к первой группе, у которой условия производства более благоприятные, чем средние условия производства, при всех обстоятельствах получают некоторую сверхприбыль, т.е. «... их прибыль превышает общую норму прибыли этой сферы»[10, с. 222]. Далее К.Маркс поясняет: «... конкуренция — отчасти капиталистов между собой, отчасти покупателей товаров с капиталистами и между собой — приводит к тому, что стоимость каждого отдельного товара в какой-нибудь особой сфере производства определяется совокупной массой общественного рабочего времени, которую требует совокупная масса товаров этой особой сферы общественного производства, а не индивидуальными стоимостями отдельных товаров, другими словами — не тем рабочим временем, которого стоил отдельный товар его особым производителям и продавцам»[10, с. 222]. Данное положение акцентирует наше внимание на то, чтобы понять основу конкурентной борьбы, которая вытекает из отношений присвоения и отчуждения собственности из всей совокупности товаров, созданных совокупной массой общественного рабочего времени.

Высказывание К.Маркса о конкуренции между капиталистами и покупателями товаров и между последними не исследуется современными экономистами в должной мере. Такое направление исследования может принести определенные результаты в решении проблемы снижения издержек.

Но мы должны вернуться к механизму взаимодействия конкуренции, закона стоимости, закона прибавочной стоимости и последовательно изучить выдвигаемые положения К.Маркса о том, что «...конкуренция устанавливает рыночную стоимость, или рыночную цену не путем выравнивания прибылей внутри отдельной сферы производства... Наоборот: конкуренция выравнивает здесь различные индивидуальные стоимости в одинаковую, равную, лишенную различий рыночную стоимость тем именно путем, что она допускает различия между индивидуальными прибылями, прибылями отдельных капиталистов и их отклонения от средней нормы прибыли данной сферы. Она даже создает эти отклонения путем установления одной и той же рыночной стоимости для таких товаров, которые произведены при неодинаково благоприятных условиях производства — стало быть, при неодинаковой производительности труда — и которые, следовательно, представляют индивидуальные, неравновеликие количества рабочего времени. Товар, произведенный при более благоприятных условиях, содержит меньшее количество рабочего времени, чем товар, произведенный при менее благоприятных условиях, однако он продается по той же цене, имеет ту же стоимость, как если бы он содержал то самое рабочее время, которого он в действительности не содержит»[10, с. 222–223].

Довольно длинные цитируемые положения К.Маркса необходимы для выявления в той или иной плоскости механизма действия конкуренции во взаимосвязи с законом стоимости, законом спроса и предложения, законом прибавочной стоимости, для того чтобы продемонстрировать, что сверхприбыль не возникает из ничего или случайности, а возникает из совокупности затрат рабочего времени всех отраслей, субъектов общественного производства, которая потрачена на производство совокупного общественного про-

дукта. Это открытие К.Маркса об источнике образования сверхприбыли очень важно для понимания механизма действия конкуренции и служит исходным пунктом в исследовании конкуренции сначала на макроуровне с переходом к микроуровню, затем при определении его влияния на снижение трансакционных издержек и издержек фирм (производства или обращения).

Существует и другой подход в определении источника образования прибыли, сверхприбыли. Так, А.Маршалл исходил из разницы между ценой спроса и ценой предложения, в результате которой получается доход, прибыль. Он проиллюстрировал на конкретном примере механизм возникновения прибыли и источник её образования [8, с. 177]. Данный подход считается общепринятым в современной экономической литературе. Однако такой подход определения источника прибыли является поверхностным, тогда как марксистский вариант выражает глубинную истину образования дохода, сверхприбыли.

Далее нужно отметить, что цена спроса выражает величину дохода покупателя, которую он выделяет на приобретение предложенного товара. Источником дохода покупателя могут быть заработная плата или прибыль, полученная в результате присвоения необходимого или прибавочного продукта труда. Поэтому доход, прибыль предпринимателя, фирмы не возникают из ничего или случайной разницы между ценой спроса и ценой предложения, а образуются в результате распределения и перераспределения общественных результатов труда между субъектами общественного производства посредством товарного обращения, рыночного механизма.

На данном этапе исследования мы определились, что предприниматели, фирмы, корпорации ведут конкурентную борьбу за сверхприбыль. Источником последней является вся совокупность общественного продукта. Распределение сверхприбыли между конкурирующими субъектами происходит посредством механизма действия закона прибавочной стоимости, закона стоимости, закона спроса и предложения. Если закон стоимости обеспечивает между субъектами через единую рыночную цену (стоимость) неэквивалентный и эквивалентный обмен товарами, то закон спроса и предложения предопределяет посредством равновесной цены обеспечение возмещения продавцам средних издержек и сверхприбыли через покупателей именно тем, кто находится в лучших и наилучших условиях, а закон прибавочной стоимости требует реализации конкурентных отношений между собственниками, между ними и наемными работниками по поводу присвоения владельцами нормальной и сверхприбыли, отчуждения и исключения их от конкурентов собственников и наемных работников, где последние борются за присвоение необходимого продукта, равную величину нижних или верхних границ стоимости рабочей силы, в зависимости от уровня развития производительных сил, общественного производства.

Стоимость рабочей силы проявляется в форме цены рабочей силы или заработной платы. Однако современные западные исследователи считают, что заработная плата представляется ценой труда. Так, А.Маршалл пишет: «Рабочий продает свой труд, но сам он остается собственником самого себя» [8, с. 266]. Далее у него же встречаются противоречащие этому высказыва-

ния, что рабочая сила и труд являются товаром, продаваемым наемным работником, например: «Если ещё требуются дополнительные свидетельства тому, что неблагоприятные условия торга, в которых обычно оказывается продавец рабочей силы, зависят от его собственного материального положения и от его собственных качеств, а не от факта, что продаваемая им специфическая вещь — это труд...»[8, с. 275].

Идея о том, что заработная плата является ценой труда, стала общепринятой в современной российской экономической литературе. Например, в одном учебнике пишут: «Современная экономическая теория определяет заработную плату как цену труда»[11, с. 233]. Однако данное положение было опровергнуто еще К.Марксом в первом томе «Капитала», и мы придерживаемся, без особого стеснения, марксистской точки зрения по поводу того, что заработная плата выступает ценой рабочей силы, а не труда.

Во-первых, если труд представлять как товар, то он должен существовать до продажи. Но труд возникает как процесс деятельности человека и не существует до продажи. Во-вторых, если гипотетически предположить, что труд может быть товаром, то собственник труда — наемный работник должен полностью присваивать продукт труда, но на практике такого не наблюдается.

Минимальная и максимальная заработная плата выражают соответственно нижнюю и верхнюю границы стоимости рабочей силы в том случае, когда первая обеспечивает физиологические потребности работника и простое воспроизводство рабочей силы, а вторая — дополнительное удовлетворение физических, социальных, духовных потребностей в рамках расширенного воспроизводства.

Как мы знаем, заработная плата составляет часть издержек фирм. Поэтому конкурентная борьба между собственниками факторов производства и наемными работниками за величину заработной платы является способом увеличения сверхприбыли и снижения издержек фирм.

Если происходит снижение заработной платы в сфере производства, то сокращаются издержки производства, а при сокращении величины заработной платы в сфере товарного обращения снижаются издержки обращения. Такая тенденция позволяет собственникам средств производства получать сверхприбыли. Однако владельцы фирм, выплачивая максимальную величину заработной платы наемным работникам, выражающую верхнюю границу стоимости рабочей силы, не смогут получать сверхприбыль полностью.

Для осуществления максимизации прибыли предприниматель-собственник должен создать условия для повышения производительности труда, увеличения объема производства и реализации товаров, снижая относительную величину издержек фирмы. В таком случае при эквивалентном обмене товаров между субъектами общественного производства произойдет перекачка предполагаемых доходов от одних собственников к другим, и те, кто окажутся в лучших условиях с низкой себестоимостью товара, получают сверхприбыль, хотя будут оплачивать максимальную величину заработной платы до верхних границ стоимости рабочей силы.

Здесь хочется отметить, что в условиях удовлетворения оплаты труда до верхних границ стоимости рабочей силы отсутствует эксплуатация наемного труда, хотя, по нормативному анализу К.Маркса, должно было бы сохраниться данное явление. Однако практика современных цивилизованных стран показывает отсутствие этого явления, так как условия развития общественного производства изменились. Если большинство наемных работников получает заработную плату в размере верхних границ стоимости рабочей силы, а некоторая часть из них даже участвует в распределении сверхприбылей то, конечно, в рамках нормативного анализа говорить об эксплуатации в высоко развитых государствах несколько некорректно. Ведь доля необходимого продукта полностью присваивается наемными работниками, в то время как прибавочный продукт идет большей частью на расширенное воспроизводство факторов производства, а нормальная и часть сверхприбыли распределяется между собственниками и обществом и в некоторой степени между наемными работниками. Такое рассуждение, конечно, верно только для отдельных высокоразвитых стран.

Конкурентная борьба между собственниками и наемными работниками воздействует на товарное обращение и обуславливает издержки обращения и транзакционные издержки. Последние представляют собой и часть издержек производства, если вести речь о сбыте товаров производственными фирмами.

Как мы знаем, если собственник намеревается присвоить нормальную и сверхприбыль, а последняя может быть получена и за счет сокращения заработной платы (необходимого продукта) и величины стоимости рабочей силы, то наемные работники на современном этапе в цивилизованных странах через профсоюзы ведут конкурентную борьбу за воспроизводство стоимости рабочей силы до верхних границ и даже за участие в распределении сверхприбыли. Тем самым, увеличивая верхние границы стоимости рабочей силы, они способствуют не только повышению уровня издержек производства, но и издержек обращения.

Так, по данным американских исследователей в конкурентной борьбе наемные работники, объединившись в профсоюзы, добиваются повышения заработной платы на 10–15 %, больше чем те, кто не входит в подобные союзы [6, с. 173].

Для лучшего понимания отношений стоимости рабочей силы (переменного капитала) и других составных частей цены товара и его количества необходимо рассмотреть следующие функциональные взаимозависимости.

На рисунке 5, видно, что стоимость рабочей силы V находится в обратной зависимости от прибавочной стоимости m , то есть при увеличении V сокращается величина m , и, наоборот, при увеличении m сокращается величина V . (Сектор «б»)

Обратная зависимость присуща отношениям между стоимостью рабочей силы V и постоянным капиталом C , в который входят овеществленные затраты труда.

При исследовании сектора «в» данного рисунка мы видим, что с увеличением величины стоимости рабочей силы V сокращается постоянный капитал C и, наоборот, увеличение постоянного капитала C требует снижения ве-

личины стоимости рабочей силы V . В секторе «б» данного рисунка наблюдается прямая зависимость между постоянным капиталом C и валовой выручкой W , ценой P , количеством товаров Q , то есть при увеличении постоянного капитала C должна увеличиваться валовая выручка W , так как увеличение количества оборудования машин, сырья, овеществленных затрат труда позволяет увеличить количество произведенной продукции, тем самым увеличить объем выручки даже при неизменных ценах.

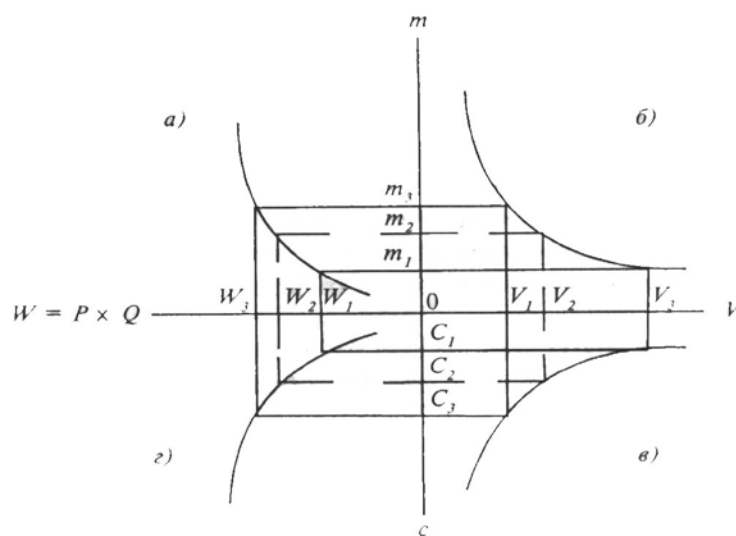


Рис. 5. Модель взаимосвязи стоимости рабочей силы (V), прибавочной стоимости (m), постоянного капитала (C), валовой выручки (W)

В секторе «а» данного рисунка видно, что увеличение валовой выручки W предполагает увеличение величины прибавочной стоимости m , то есть наблюдается прямая зависимость между W и m .

Теперь рассмотрим в комплексе взаимосвязи между всеми приведенными выше элементами. Увеличение рабочей силы с точки V_1 до V_2 приводит к сокращению прибавочной стоимости с точки m_3 до m_2 и уменьшению величины постоянного капитала с точки C_3 до C_2 . В свою очередь сокращение постоянного капитала до C_2 приводит к уменьшению валовой выручки с точки W_3 до W_2 . Величина валовой выручки W_2 и стоимости рабочей силы V_2 требуют сокращения прибавочной стоимости до величины m_2 .

Последний вариант с параметрами взаимосвязи элементов в точках V_2 , m_2 , C_2 , W_2 позволяет вести хозяйственную деятельность.

Однако если стоимость рабочей силы увеличить до величины точки V_3 , то сокращается постоянный капитал до C_1 , что предопределяет валовую выручку до W_1 , которая становится меньше величины стоимости рабочей силы V_3 ; такой вариант соотношения V_3 , C_1 и W_1 приводит к прекращению хозяйственной деятельности в связи с превышением стоимости рабочей силы над валовой выручкой. Поэтому конкурентная борьба между владельцами фирм и наемными работниками должна основываться на параметрах взаимосвязи

мых элементов V , C , m , W и находить оптимальные их сочетания для эффективного хозяйствования, соблюдая условия, при которых $V < W$; $C + V < W$.

В экономической литературе общепринято рассматривать конкуренцию как совершенную и несовершенную, при этом совершенную конкуренцию представляют в качестве исходной, абстрактно существующей формой. Это объясняется тем, что такой подход позволяет понять реально существующую несовершенную конкуренцию. По этому поводу М.Н.Чепурин, Е.А.Киселева пишут: «Строго говоря, совершенная конкуренция в чистом виде никогда и нигде не существовала. Её можно рассматривать как своего рода научную абстракцию, анализ которой, тем не менее необходим как первый шаг для уяснения принципов функционирования рыночного механизма» [11, с. 107].

Под совершенной конкуренцией понимается такая ситуация, когда взаимодействует множество покупателей и продавцов, имеется свободный доступ фирм на рынок, продаваемые товары однородны, поэтому ни один из субъектов рыночных отношений не в состоянии изменить цену.

Эта модель как один из подходов к познанию механизма действия конкуренции приводит к равновесию спрос и предложение, к равновесной цене, когда сверхприбыль будет стремиться к нулю. Однако в реальной действительности множество факторов и разнообразные органически взаимосвязанные экономические процессы и субъекты их реализации вносят ряд изменений, постоянно нарушая равновесие в тот или иной промежуток времени в микро- и макроуровнях. Поэтому следующим подходом к исследованию считается модель несовершенной конкуренции. «Реальный мир, — отмечает П.Самуэльсон, — каким мы знаем его по Америке, Европе или Азии, выступает как своеобразное сочетание элементов конкуренции с несовершенствами, вносимыми монополиями» [12, с. 499]. О совершенной и несовершенной конкуренции написано немало научных статей и книг. Но здесь нужно отметить, что возникла необходимость в более внимательном изучении механизма конкуренции как экономического закона.

Конкуренция относится к сущностным отношениям, постоянно повторяющимся, внутренне необходимым, причинно-следственным, воздействующим непосредственно или опосредованно на экономические, социально-экономические процессы. Конкуренция как экономический закон, взаимодействуя с законом стоимости, законом спроса и предложения, законом прибавочной стоимости, является составной частью содержания рыночного механизма. Сущность закона конкуренции выражают внутренне необходимые, постоянно повторяющиеся связи между людьми, субъектами в системе отношений по реализации отношений присвоения и отчуждения других от благ на основе состязательности, соревнования, столкновения с противоположными сторонами в достижении максимальной цели в условиях ограниченности ресурсов.

Закон конкуренции предопределяет изначальное равновесное состояние сегмента, сектора рынка на определенном промежутке времени, но в то же время развивается тенденция неравновесного развития. Закон конкуренции обуславливает непосредственно и опосредованно через закон спроса и предложения, закон стоимости чередование равновесия и неравновесия в структу-

ре рынка. Не существует равновесия рыночной экономики без неравновесия элементов её структуры. Равновесие и неравновесие как сочетание противоположностей есть необходимость саморазвития рынка. Равновесие в одном сегменте или секторе, или на определенном одном уровне вызывает неравновесие в другом, что предопределяет тенденцию к равновесию на более высоком, общем плане.

Абсолютно равновесной или неравновесной экономики в условиях несоответствия уровня развития производительных сил масштабам общественного производства (общественной деятельности) не бывает. Однако если эти противоречия выходят за пределы оптимальных параметров их действия, то преобладает негативная тенденция развития рынка, экономики. Следовательно, наша задача — найти пути и методы оптимизации соотношения равновесных и неравновесных секторов, сегментов и определенных иерархических уровней рынка и экономики, которые позволят сэкономить транзакционные издержки, издержки производства и обращения.

Противоречивые тенденции развития общественного производства возникают и функционируют также из-за постоянного разрушения старого вновь создаваемым, как инновационный процесс «креативной деструкции» по Шумпетеру [13, с. 255]. «Шумпетер представлял инновационный процесс как процесс «креативной деструкции», — отмечает А.К.Кантарбаева, — когда вновь создаваемое разрушает старое» [14, с. 55]. Период разрушения старого и становление нового соответствует тенденции неравномерности и неравновесности, тогда как время преимущественного развития нового открывает возможность проявления равномерности и равновесия.

Инновационный процесс, предопределенный социально-экономическими законами, обусловлен также действием закона конкуренции. Он заставляет в условиях выживания и соперничества субъекты общественного производства переходить на новые технологии и технику, сбрасывая все устаревшее, чтобы быть конкурентоспособными.

Развитие предполагает динамичность и сочетание процессов в фрагментах равновесия и не равновесия. В исследовании преимущественно целесообразно надо обращать внимание на процесс гармонизации развития вместо стремления к установлению равновесия в экономике. «Равновесие» понятие преимущественно статичности, а не динамики. Поэтому определение гармонизации развития экономики становится преобладающим по сравнению с выявлением равновесия, ибо последнее всего лишь фрагмент статистического состояния, тогда как гармонизация характеризует развитие, динамику процесса, целостное состояние функционирования экономического явления.

Гармонизация не означает равновесие противоположных тенденций развития экономики. Гармонизация — это сосуществование противоположных сторон явлений вне антагонизма, их взаимодействия в направлении устойчивого преобладания позитива. В развитии экономики и общества преобладание позитива перед негативом можно представить как процесс гармонизации.

Закон конкуренции обуславливает концентрацию и централизацию в общественном производстве, порождая монополии. Но это не значит, что ликвидируются все другие формы хозяйствования. Так, в цивилизованных

странах наряду с монополиями функционируют и аутсайдеры — средние и мелкие фирмы. К примеру, в США в 1985 г. корпорации составляли 19,4 % от общего числа субъектов негосударственных форм хозяйствования, средние фирмы — 10,1 %, фирмы единоличного владения — 70,5 %, однако товарооборот в корпорациях составил — 90,2 % от общего, в товариществах — 4,0 %, а в фирмах единоличного владения — 5,8 %[15, с. 89].

В цивилизованных странах монополии составляют стержень национальной экономики, вокруг которого развиваются все другие формы субъектов хозяйствования. В современных условиях монополии в большей степени защищены от стихии рынка, их предпринимательский риск сводится до минимума; за счет эффекта масштабов производства, товарного обращения резко снижаются издержки производства и издержки обращения.

Сочетание в тех или иных пропорциях монополий и аутсайдеров в конкурентной борьбе — необходимость рыночной экономики в условиях несоответствия уровня развития производительных сил масштабам общественного производства. Их конкурентное взаимодействие обогащает друг друга, в то же время для среднего и особенно малого бизнеса представляется большим испытанием в периоды становления и выживания, и причиной того, что 2/3 аутсайдеров разоряются и сходят с арены борьбы. Так происходит естественный отбор новых субъектов хозяйствования, тем самым постоянно подпитывая и развивая национальную экономику.

Концентрация и централизация экономики в формах монополий, олигополий и другие обуславливают возникновение и развитие планомерности, осознанного регулирования хозяйственных процессов на макроуровне. Планомерность становится в ряд основных элементов содержания рыночного механизма. Регулирование национальной экономики на основе планомерности, осознания происходящих процессов и превентивные действия в отношении будущих и наступающих событий, посредством рыночного механизма позволит снять многие негативные тенденции развития и впоследствии снизить транзакционные издержки, повысить эффективность издержек производства, издержек обращения и многих других расходов общества.

Монополии конкурируют не только с аутсайдерами, но и непосредственно с покупателями за «потребительские избытки»[8, с. 185–194].

Понятие «потребительские избытки», введенное А.Маршаллом, встречается в экономической литературе как «потребительская рента». Под потребительской рентой понимается разница между суммой денег, которую покупатель согласен был бы заплатить, и той, которую оплатил за товар[11, с. 127].

Снижение потребительского избытка (ренты) позволяет монополиям повысить эффективность издержек производства и издержек обращения. Однако соотношение между максимизацией прибыли монополий и снижением потребительского избытка должно быть оптимальным, для того чтобы не получилось перевеса в одну из сторон. Перевес в сторону монополий может временно повысить рентабельность и максимизировать прибыль, но в дальнейшем теряется спрос потребителя из-за перекачки и сведения к нулю потребительского избытка. Такие последствия, конечно, приведут к нарушению экономического баланса, затовариванию и перепроизводству товаров, сниже-

нию цен за пределы издержек фирм, к спаду производства, сокращению товарного обращения.

Об эффективности оптимального соотношения прибыли монополии и потребительского избытка впервые упомянул А.Маршалл, который подчеркивал: «... когда монополист считает, что выгода для потребителей равна по своему значению такой же выгоде для него самого, тогда его целью является произвести ровно такое количество товара, какое обеспечит доведение этой совокупной выгоды до максимума»[8, с. 185–186].

Для максимизации взаимной выгоды между монополиями и потребителями необходима оптимизация соотношения издержек производства, издержек обращения, издержек покупателя и транзакционных издержек. Рисунок 6 поможет в определенной степени рассмотреть взаимозависимость этих издержек.

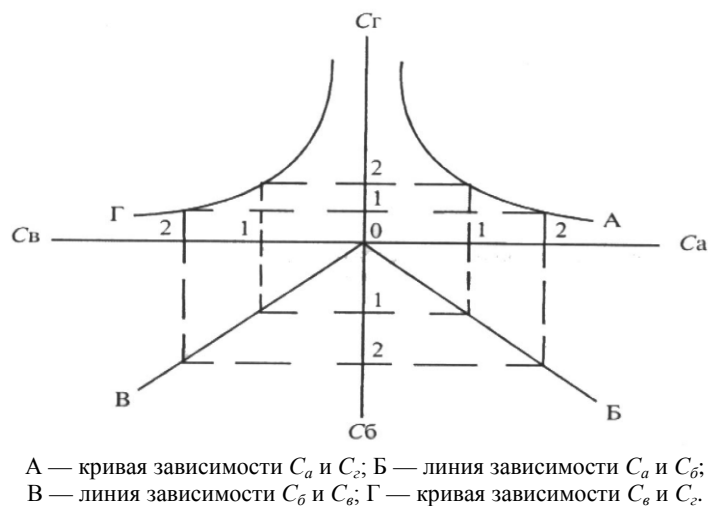


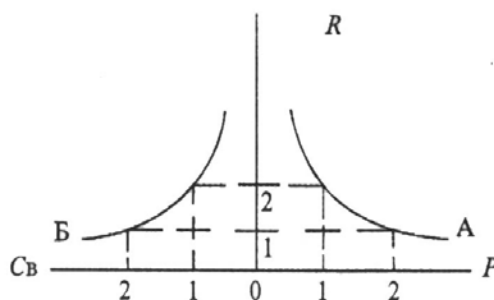
Рис. 6. Модель взаимозависимости издержек производства (C_a), издержек обращения (C_b), издержек покупателя (C_c), транзакционных издержек (C_g)

Зависимость между издержками производства C_a и издержками обращения C_b прямая, так как при увеличении C_a непосредственно будет увеличиваться C_b . Это связано с тем, что увеличение объема производства влияет на увеличение продажи товаров, то есть товарного обращения, предопределяет увеличение абсолютных величин издержек обращения. Подобная зависимость существует между издержками обращения C_b и издержками покупателя C_c , так как увеличение объема товаров в обращении соответственно требует повышения затрат покупателя. Однако зависимость между транзакционными издержками C_g и издержками производства C_a , издержками покупателя C_c обратная, то есть увеличение C_g вызывает сокращение C_a и C_c и наоборот.

На рисунке 6 видно, что увеличение C_a предопределяет увеличение C_b и C_c , в то же время уменьшается C_g . Но при увеличении величины C_g происхо-

дит сокращение других издержек. Это говорит о том, что большие затраты на поиски товаров, расходы на заключение соглашения и сделки сокращают возможности производства, товарного обращения и покупки, поэтому необходимо стремиться к сокращению транзакционных издержек, которые увеличивают расходы на производство, соответственно увеличивается товарооборот. Теперь необходимо рассмотреть взаимозависимости цены товаров (P), издержек покупателя (C_6) и ренты покупателя (R).

Для этого обратимся к рисунку 7.



А — кривая зависимости R и P ; Б — кривая зависимости R и C_6 .

Рис. 7. Модель взаимозависимости ренты покупателя (R), цены (P), издержек покупателя (C_6)

На рисунке 7 видно, что зависимость между R и P , C_6 обратная, то есть при увеличении цены P и издержек покупателя C_6 сокращается рента покупателя R и, наоборот, при снижении цены и издержек покупателя увеличивается рента покупателя.

Выявленные зависимости выбранных элементов позволяют искать пути решения проблемы повышения эффективности общественного производства, снижения издержек фирм, транзакционных издержек, максимизации доходов монополий и ренты покупателей и методы их оптимизации.

Таким образом, определение сущности закона конкуренции позволяет выявить взаимосвязи между субъектами рыночной экономики, пути оптимизации взаимоотношений конкурентов. Закон конкуренции, взаимодействуя с законом стоимости, законом спроса и предложения, предопределяет неравномерность и неравновесность развития рыночной экономики, в которой одновременно протекают обратные процессы — равномерность и равновесность.

Сочетание равномерности и неравномерности, равновесности и неравновесности развития в экономике, как единство противоположных тенденций, обусловлено несоответствием уровня развития производительных сил масштабам общественного производства. Данные противоречивые закономерности развития рыночной экономики, в зависимости от оптимизации их диспропорций, непосредственно воздействуют на формирование социально ориентированного рыночного механизма и максимизацию доходов фирм и ренты покупателей, повышение эффективности издержек производства и издержек

обращения. И, наоборот, дисгармония соотношения неравномерности и равномерности, неравновесности и равновесности в экономическом развитии может привести к упадку производства, снижению товарного обращения, хозяйственным и социальным кризисам.

Понятия и термины

Конкуренция; закон прибавочной стоимости; прибавочный наемный труд; необходимый наемный труд; предпринимательская деятельность; издержки фирмы; явные издержки; неявные издержки; экономическая прибыль; нормальная прибыль; издержки воспроизводства; сверхнормальная прибыль; рыночная цена; заработная плата; стоимость рабочей силы; монополия; аутсайдеры; концентрация; централизация; потребительские избытки; равновесность развития рыночной экономики; неравновесность развития рыночной экономики.

Рассматриваемые вопросы

1. Сущность конкуренции
2. Механизм действия конкуренции
3. Формы конкуренции

Вопросы к семинарским занятиям

1. Конкуренция как экономический закон
2. Конкуренция в системе экономических законов
3. Концентрация и централизация капитала в развитии конкуренции
4. Конкуренция между монополиями и субъектами мелкого и среднего бизнеса

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. В чем необходимость сочетания конкуренции и планомерности?
2. Почему необходима оптимизация сочетания монополий и субъектов малого и среднего бизнеса?
3. Какие условия определяют существования тенденций равновесности и неравновесности развития рыночной экономики?

Темы для рефератов

1. Конкуренция в повышении эффективности субъектов микроэкономики
2. Позитивы и негативы конкуренции в развитии рыночной экономики
3. Конкуренция в формировании монополий

Литература

1. Словарь иностранных слов. – 16-е изд., испр. – М., 1988.
2. Экономическая теория/Под ред. А.И. Добрынина, Т.С. Тарасевича. - СПб., 1999.

3. К. Маркс. Капитал. Т.1. Кн.1. - М., 1983.
4. К. Маркс. Теория прибавочной стоимости. (IV том “Капитала”). Ч. I.- М., 1978.
5. Ricardo. The “Principles of Political Economy”, 3 rol ed. - London, 1821.
6. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. Т.2. - М., 1992.
7. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. - М., 1986.
8. Маршалл А. Принципы политической экономии. Т. II./ Пер. с англ. - М., 1984.
9. Брагинский С.В., Певзнер Я.А. Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. - М., 1991.
10. Маркс К. Теория прибавочной стоимости (IV том “Капитала”). Ч. II. - М., 1978.
11. Курс экономической теории/Под общ. ред. Чепурина М.Н., Киселевой Е.А. - Киров, 1998.
12. Самуэльсон П. Т. 2. Экономика. - М., 1994.
13. Schumpeter J. The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle/ Tr. by R. Opie.-New York: Oxford University Press, 1969.
14. Кантарбаева А.К. Предпринимательство: институционально-эволюционный подход. - Алматы, 2000.
15. Борисов Е.Ф. Экономическая теория. - М., 1999.

4.3 Планомерность рыночных процессов

В экономической литературе за последнее десятилетие XX и начала XXI веков крайне редко встречаются исследования, посвященные категории планомерности. Многие ученые стран СНГ, в том числе Казахстана, активно переключившиеся к проблемам рыночной экономики, не исследуют планомерность. Видимо, они считают, что раз нет общественной собственности, то не должно быть и речи о планомерности, ибо последняя представляется порождением первой.

Сторонников включения планомерности исследующих причины и условия её существования и развития в рыночной экономике буквально единицы. Так, например, А.Г. Войтов связывает возникновение планомерности с биологическим законом цефализации. Он пишет, что «биологический закон цефализации проявляет 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, действия людей... целесообразные → сознательные → согласованные ...→ планомерные → плановые»[1, с. 340–341]. Данные высказывания вышепри-

веденного автора вызывают определенный интерес. Но такой подход объяснения возникновения планомерности представляется вне предела экономической теории.

Для определения содержания планомерности необходимо рассмотреть условия её возникновения и развития. В экономической литературе можно встретить некорректное высказывание о том, что «планомерность возникла вместе с обществом...»[1, с. 342]. К такому выводу приходят последователи из неполного знания о содержании планомерности. В основном под планомерностью понимают сознательно согласованное сотрудничество людей[1, с. 341]. Сознательное действие людей и их сотрудничество существовало и в эпоху первобытнообщинного строя. Но планомерность нельзя связывать с эпохами развития человечества до капитализма.

Планомерность могла возникнуть только в условиях развития капитализма, когда расширяются масштабы общественного производства, объединяющего большой ряд чисел осознанно согласующих хозяйственную деятельность субъекты, как минимум, в рамках национальной экономики, а максимум, когда охватывает весь цивилизованный мир.

Материальной предпосылкой возникновения планомерности является концентрация и централизация общественного производства. «... Мы имеем прямое перерастание капитализма в планомерную высшую форму его» [2, с. 362]. Далее, развивая мысль, В.И. Ленин пишет: «Крупная машинная индустрия, в отличие от предыдущих стадий, настоятельно требует планомерного регулирования производства и общественного контроля над ними...» [3, с. 545].

Наряду с материальной предпосылкой возникновения планомерности, социально-экономическим условием её функционирования становится общедолевая форма собственности, которая охватывает от 60 до 70 процентов средств производства от общего количества в национальной экономике высокоразвитых стран[4, с. 106]. В этих странах концентрация и централизация общественного производства, формируя международные монополии, транснациональные корпорации, обуславливают развитие планомерности в мировом масштабе[6, с. 224–226].

В экономической литературе встречается мысль о том, что планомерность проявляется в начальной форме, которая ограничивается в рамках группы, семьи. Так, Войтов А.Н. пишет: «Групповая планомерность — исходная её форма и сегодня базовая в жизни людей. Она — основа существования групп семей, коллективов и т.п.»[1, с. 342]. Далее он отмечает, что «планомерность возникла в своих начальных формах, сохраняющихся до настоящего времени»[1, с. 342]. Однако согласование осознанных действий в пределах отдельной фирмы, организации, домохозяйства ещё не представляется планомерностью. Для возникновения планомерности необходим большой ряд чисел трансакций между субъектами национальной экономики, который предопределяет уровень осознания окружающей действительности и согласованности людей в направлении эффективности функционирования отдельной фирмы, организации, домохозяйства, позволяющий последним стать элементом структуры органически целостной системы. Это — во-пер-

вых. Во-вторых, концентрация и централизация, как материальная предпосылка возникновения планомерности, служат объединяющей базой субъектов национальной экономики в добровольном согласовании осознанных действий. Ведь государству и несколько сот монополиям, олигополиям легче договориться, чем подстраиваться первому и вести переговоры с многомиллионным количеством субъектов малого и среднего бизнеса, доля которых в ВВП не столь значительна по сравнению с монополиями. В-третьих, общедолевая собственность, как социально-экономическая основа, обуславливает согласованность осознанных действий субъектов в системе монополий, олигополий, транснациональных корпораций, которые определяют состояние и перспективное развитие национальной экономики.

Таким образом, концентрация и централизация общественного производства, преобладание эффективности общедолевой формы собственности и расширение масштабов отношений субъектов, как минимум, в пределах национальной экономики, обуславливают возникновение и развитие планомерности.

Однако планомерность в условиях несоответствия уровня развития производительных сил масштабам общественного производства проявляется не в полноте, включая элементы случайности. Планомерность присуща рыночной экономике, как противоположность стихийности, сокращая поле деятельности последней в зависимости от изменения условий развития первой.

Планомерность изначально проявляется через механизм функционирования системы экономических законов, в непосредственной форме — в управлении экономикой, и опосредованной — в рыночной форме.

В рыночной экономике объективная необходимость обуславливает функционирование планомерности в качестве экономического закона, содержание которого выражают внутренне необходимые, постоянно повторяющиеся, причинно-следственные связи между субъектами в реализации отношений собственности по поводу согласованных и осознанных действий в воспроизводстве общественного производства в масштабе национальной или мировой экономики.

Рассмотрение планомерности как экономического закона вытекает из того, что осознанные согласованные отношения функционируют на основе требований системы экономических законов в условиях концентрации и централизации и расширения масштабов общественного производства. Это — во-первых. Во-вторых, совокупность субъективных действий, осознанных соглашений и трансакций преобразуются в расширенной масштабности в объективный процесс как действие агрегированного экономического закона.

Планомерность и стихийность представляются свойствами развития рыночной экономики. Они существуют, как противоположности в единстве, где преобладание и присутствие стихийности в экономике определяют проявление рыночной формы. Стихийность обусловлена несоответствием уровня развития производительных сил масштабам общественного производства (деятельности). Стихийность возникает в условиях асимметричности информации, которая определена несоответствием механизма использования механизма действия системы экономических законов, уровня развития ин-

формационных средств, технологий, производительных сил масштабам общественной деятельности.

Последовательное вытеснение стихийности и преобладание планомерности осуществимо приведением к соответствию уровня развития производительных сил постоянно расширяющимся масштабам общественного производства. Данный процесс обусловит переход от рыночной экономики к управляемой информационной экономике.

Преобладание стихийности в рыночной экономике предопределяет снижение эффективности издержек транзакций, обращения, издержек производства и воспроизводства, тогда как господствует планомерность, сводящая до минимума стихийность, обуславливает оптимизацию затрат и расходов, высокий уровень результатов общественной деятельности, национальной или мировой экономики.

Осознанное согласование действий субъектов рыночной экономики должно соответствовать объективным требованиям механизма действия системы экономических законов. Только в таком случае планомерность, как экономический закон, может преимущественно проявляться в непосредственной форме управления экономикой, где рыночные механизмы переходят к разряду второстепенных и теряют свойство регулятора экономических процессов. «...Усиливающийся общественный характер производства вынуждает капитализм видоизменяться и приспосабливаться к новым объективным условиям. В результате появляется новая общественная форма движения капиталистической экономики — планомерная. Исторический анализ позволяет выявить тенденцию нарастания элементов планомерности при капитализме» [7, с. 191].

Так, например, с 60-х годов XX века во Франции, Италии, Англии, Японии, Южной Кореи составляются и используются пятилетние программы экономического развития [7, с. 191]. Данные программы представляются предположительными, рекомендательными, индикативными.

Планомерность проявляется на макроэкономическом уровне в форме управляемой транзакцией субъектов национальной экономики. Полнота проявления планомерности зависит от познания и использования экономических законов, так и степени приближения к объективным субъективных действий государства, выступающего центральным органом, регулирующим национальной экономикой, общественным воспроизводством.

Планомерность можно определить количественно через пропорциональность. Последняя характеризует планомерность количественно, выражая определенное состояние качественного содержания. Вместе с тем некоторые авторы представляют пропорциональность как экономический закон и выдвигают положение о том, что пропорциональность является основой планомерности. Так, А.Ф.Шишкин пишет: «Сознательно поддерживаемая пропорциональность — это ядро планомерности» [7, с. 195]. Далее в его высказываниях можно встретить следующее: «В регулируемой государством экономике закон пропорциональности реализуется в иной экономической форме» [7, с. 194–195].

Здесь данный автор вышеприведенных строк делает грубую ошибку, представляя количественную характеристику экономического явления за его содержание, возведя количественное соотношение на уровень экономического закона. Пропорциональность, как мера соотношения развития субъектов в макроэкономике, представляется количественной характеристикой проявления планомерности. Планомерность проявляется в интеграционной деятельности субъектов национальной экономики, где закон стоимости, закон конкуренции воздействуют на формирование определенной пропорциональности. Планомерность можно определять количественно через пропорциональность, уравнивание составных частей структуры целостности, тогда как качественная характеристика выражается в гармонизации экономических отношений между субъектами, людьми, то есть в их согласовании совместных действий. Пропорциональность и уравнивание характеризуют отношения между вещественными, стоимостными показателями, а гармонизация выражает согласование отношений между людьми. Поэтому нельзя отождествлять пропорциональность, уравнивание с гармонизацией, поскольку первые относятся к отношениям форм, тогда как последняя — к отношениям содержания, ибо отношения между субъектами, людьми представляют содержание экономических явлений.

Итак, планомерность возникает на стадии развития капитализма в условиях рыночной экономики, когда объективные процессы концентрации и централизации производства обуславливают координацию и согласованность общественной деятельности расширенного масштаба в повышении эффективности на мезо- и макроуровнях.

Развитие планомерности воздействует на сокращение проявления стихийности в национальной экономике, позволяет интегрировать силы действия системы экономических законов. Планомерность, представляясь как система субъективных отношений и трансакций по осознанному согласованию общественных действий в масштабе мезо-, макроэкономике, становится объективно функционирующим агрегированным социально-экономическим законом, предопределяющим содержание социально-ориентированного рыночного механизма.

Планомерность регулирует пропорциональность развития отраслей в национальной экономике. Осознанное согласование трансакций на основе методологии определения общественно необходимых затрат, изучения механизма действия и механизма использования системы экономических законов позволят более полнее реализовывать планомерность в формировании социально ориентированной рыночной экономики.

Понятия и термины

Планомерность; план; планирование; стихийность; пропорциональность; транснациональные корпорации; сотрудничество; согласование.

Рассматриваемые вопросы

1. Условия возникновения и функционирования планомерности

2. Планомерность как экономический закон
3. Планомерность и стихийность как свойства современной рыночной экономики

Вопросы к семинарским занятиям

1. Концентрация и централизация капитала в развитии планомерности
2. Планомерность в системе экономических законов
3. Формы проявления планомерности в микро- и макроэкономике

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. Какими показателями можно определить уровень проявления планомерности?
2. Какие условия предопределяют существование планомерности и стихийности?
3. Почему планомерность представляется в качестве социально-экономического закона?

Темы для рефератов

1. Транснациональные корпорации в развитии планомерности
2. Планомерность в оптимизации национальной экономики
3. Пропорциональность развития отраслей как критерий определения параметров планомерности

Литература

1. Войтов А.Г. Экономика. - М., 1999.
2. Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т.34. - М., 1963.
3. Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т.3. - М., 1963.
4. Курс экономики /Под ред. Б.А. Райзберга. - М., 1999.
5. Борисов Е.Ф. Экономическая теория. - М., 1999.
6. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. - М., 1999.
7. Шишкин А.Ф. Экономическая теория. В 2-х кн. Кн. 2. - М., 1996.

4.4 Отношения индивидуального воспроизводства: формы и методы хозяйствования субъектов

Некоторые авторы отмечают, что в зависимости от условий развития того или иного социально-экономического строя, существуют различные формы и способы отношений индивидуального воспроизводства субъектов хозяйствования. Например, капитализму свойствен коммерческий расчет, социалистическому производству — хозрасчет. Первый способ продиктован господством частной собственности на средства производства, второй — обще-

ственной собственностью. В действительности, это не так, поскольку хозяйственная деятельность свойственна и капитализму, и другим формациям. Следовательно, хозяйственный расчет существует в условиях господства и функционирования частной собственности. Другое дело если рассматривать категорию «хозяйственный расчет» по отношению к категории «коммерческий расчет», как отношение общего к отдельному (частному). «Коммерческий расчет» в переводе с латинского языка означает «торговый расчет». Поэтому коммерческий расчет представляется частной формой хозяйственного расчета, т.к. хозяйственная (экономическая) деятельность выражается и в торговой форме.

Для понимания коммерческого расчета как механизма регулирования издержек обращения необходимо иметь четкое представление о природе хозяйственного расчета, его содержании. Познание общего позволит раскрыть частное, т.е. в нашем случае — коммерческий расчет.

В экономической литературе встречаются различные толкования хозяйственного расчета и о его месте в системе экономических категорий. Так, А.Г.Войтов хозяйственный расчет определяет как категорию микромаркета: «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. Все это называют хозяйствованием (внутрифирменное предпринимательство), а адекватный ему расчет — хозяйственным расчетом»[1, с. 381].

А.Г.Войтов разделяет такие понятия, как экономический расчет и хозяйственный расчет. При этом первое понятие связывает с домохозяйством, а последнее — с предприятием[1, с. 376–384].

На наш взгляд, «экономический расчет» и «хозяйственный расчет» тождественные понятия, поскольку «экономика» с греческого языка переводится как «управление хозяйством»[2, с. 587]. Это, во-первых. Во-вторых, нельзя отождествлять внутрифирменный расчет с хозяйственным расчетом, т.к. последний включает в себя первый. Хозяйственный расчет объединяет все другие виды и формы расчетов, где они выступают в качестве производных и несут в себе существенные элементы хозяйственного расчета.

Устоявшиеся стереотипы мышления, как зарубежных, так и ученых бывших стран Советского Союза, не позволяют по-новому рассматривать категорию хозяйственного расчета, поэтому им легче снять с арены развития экономического мышления понятие «хозяйственный расчет». По данному поводу интересно будет процитировать следующие строки А.Г.Войтова: «Тема хозяйственного расчета была одной из главных в советской экономической науке. В зарубежных парадигмах экономической науки такой темы нет. В связи с этим легчайшее решение проблем 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 главных капиталистических стран, то можно видеть, что нерешенные проблемы хозяйственного расчета в СССР показывают будущее любой цивилизованной экономики, рынка.

В развитых странах уже возникли сходные проблемы, которые следует осознать и решать. В связи с этим отказ от рассмотрения хозрасчета следует считать неприемлемым»[1, с. 373].

Разрешение проблем, связанных с хозяйственным расчетом, имеет значение для эффективности всей системы национальной экономики, так и, в частности, сферы торговли. В связи с этим, вопросам хозрасчета было посвящено солидное количество научных трудов. Однако в экономической литературе пока ещё не пришли к единому мнению по поводу определения содержания и природы существования категории хозяйственного расчета. Авторы рассматривают хозяйственный расчет как экономическую категорию и метод хозяйствования, при этом порой отождествляя содержание этих понятий. Здесь необходимо отметить, что исследование экономической категории позволяет раскрыть сущность хозрасчета, тогда как метода — субъективный способ реализации отношений. Первоначально необходимо рассмотреть объективную сторону хозрасчета, как экономической категории, т.к. это является основой для создания методов хозяйствования.

Категория хозрасчета выражает производственные отношения. Так, Г.В.Базарова подчеркивает, что «... хозяйственный расчет выражает реально существующие производственные отношения, возникающие у предприятий и других относительно обособленных звеньев производства при возмещении воспроизведенных затрат и формировании прибыли за счет созданной стоимости» [3, с. 10]. Автор подчеркивает специфику хозрасчетных отношений, при этом выделяя воспроизводственный процесс, возмещение затрат предприятия как условие их взаимоотношений. Вместе с тем в этом определении хозрасчета упущены некоторые элементы основы возникновения экономических отношений между фирмами, предприятиями, характеристика которых дополнила бы содержание данной категории.

Для раскрытия содержания категории хозрасчета исследование необходимо начать с условий её существования. Условиями существования хозрасчета являются господство частной или государственной собственности на средства производства, относительная самостоятельность или обособленность элементов, звеньев системы общественного производства, разделение общественного труда, несоответствие уровня развития производительных сил масштабам общественной деятельности (общественного производства). Несоответствие уровня развития производительных сил масштабам общественной деятельности обуславливает развитие хозрасчетных отношений на основе общественно необходимых затрат труда для обеспечения эквивалентного обмена, возмещения расходов фирм, предприятий и их воспроизводства.

Развитие системы общественного производства происходит как процесс воспроизводства всех его элементов и звеньев, где под элементами подразумеваются работники, фирмы, предприятия, под звеньями — объединения, подотрасли, которые являются определенной формой организации индивидуумов в общественно-трудовой деятельности. Причем эти звенья выступают в системе общественного производства как производственные единицы, с определенной степенью самостоятельности и обособленности. Поэтому «... главным специфическим материальным основанием такой новой группы

явлений, как хозяйственный расчет производственного объединения, подотрасли и отрасли, и выступает интегративный тип индивидуального воспроизводства»[4, с. 93].

Общественное производство представляет собой не просто совокупность элементов, а их социально-органическую взаимосвязь в процессе воспроизводства. Следовательно, мы можем говорить об их относительной самостоятельности или обособленности в условиях разделения общественного труда.

Воспроизводство относительно самостоятельных или обособленных элементов системы общественного производства немислимо в условиях высокой степени дифференциации труда без обмена деятельностью и распределения совокупного продукта, как и без моментов производства и потребления.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что сущность способа функционирования системы общественного производства заключается во всеобщей внутренне необходимой связи относительно обособленных или самостоятельных элементов, звеньев по поводу производства, распределения, обмена, потребления в процессе воспроизводства в условиях высокой степени дифференциации труда.

Отметим, что в Казахстане в реализации отношений индивидуального воспроизводства на 2012 г. функционировало в качестве юридических лиц 317 926 единиц, в том числе крупных фирм — 2 332, средних — 14 289, малых — 301 305[5, с. 20].

Теперь, исходя из исследования условий основ существования хозяйственного расчета, можно определить его содержание. Категория хозрасчета выражает экономические отношения между работниками, фирмами, предприятиями, организациями (объединениями), отраслями в системе отношений по производству, распределению, обмену, потреблению, присвоению и отчуждению собственности для их индивидуального воспроизводства на основе общественно необходимых затрат труда. Развитие хозрасчетных отношений предопределено действиями экономических законов, поэтому для выявления методов хозяйствования недостаточно определения объективной стороны хозяйственного расчета, без учета механизма действия экономических законов. Хозрасчетный метод должен отвечать требованиям объективной действительности, т.е. механизму действия экономических законов. Следовательно, хозрасчетный механизм (метод) — это система способов регулирования развития общественного производства (в частности обращения) на основе использования механизма действия экономических законов. Тем самым к элементам хозрасчетного механизма будут относиться методы определения стоимости, себестоимости товаров, общественно необходимой величины торговых скидок, издержек обращения, прибыли, механизмы использования закона стоимости, закона спроса и предложения и др. Это позволяет сделать вывод, что хозяйственный расчет является основой регулирования общественно необходимой величины издержек трансакций.

Ныне существующие хозрасчетные отношения между производственными и торговыми фирмами, предприятиями и государством не совсем соответствуют тем связям, которые обеспечили бы максимальность развития общественного производства на данном этапе.

Негативные явления в торговле в определенной степени возникают по причине несоответствия методов регулирования хозяйственной деятельности не только данной отрасли, но и всей системы общественного производства требованиям экономических законов. По этому поводу нужно отметить, что тяжелое финансовое положение многих торговых предприятий и организаций обуславливалось, а в некоторых случаях обуславливается и сейчас, тем, что торговые скидки определялись в отрыве от общественно необходимых затрат труда в торговле, отчего уровень рентабельности подвергается произвольным колебаниям.

Существующие методы определения величины торговых скидок не исходят из основ механизма действия закона стоимости, закона спроса и предложения. Наряду с вышесказанным торговля осуществляет ещё не свойственные ей функции материального производства, что является причиной увеличения издержек обращения. Поэтому в дальнейшем возникает необходимость более четкого разграничения функций между торговлей и производством. «Одним из основных направлений (совершенствование рыночного механизма — К.А.) ... является передача значительной части производительных функций, — отмечает И.А.Коновалова в частности, фасовки товаров из сферы обращения в сферу производства»[6, с. 6]. Данное положение обосновывается тем, что фасовка относится к заключительным операциям в технологическом процессе производства товаров. Причем здесь уместно отметить, что непосредственная функция торговли выражается именно в осуществлении реализации продуктов в акте купли-продажи, тогда как производственные предприятия должны обеспечить готовность продукта к потреблению.

Товар считается готовым к потреблению после его доставки в пункт реализации, что обусловлено пространственной отдаленностью друг от друга производителей и потребителей. «Продукт только тогда готов к потреблению, — писал К.Маркс, — когда он закончит это передвижение»[7, с. 170]. Передвижение товаров, как продолжение процесса производства, осуществляется транспортной отраслью, которая, следовательно, участвует в процессе производства продуктов, влияет на величину стоимости товаров, при этом не увеличивая их количество, а также не изменяя потребительной стоимости. По этому поводу К.Маркс подчеркивал, что «... потребительная стоимость предметов реализуется лишь в потреблении их, а это, последнее, может сделать необходимым их перемещения, следовательно, сделать необходимым дополнительный производственный процесс транспортной промышленности. Поэтому вложенный в неё производительный капитал присоединяет стоимость к транспортируемому продукту...»[7, с. 169]. Следовательно, затраты овеществленного и живого труда транспортной отрасли, как производительной сферы общественного производства, необходимо учитывать при определении величины стоимости товара. Это дает повод сказать, что в величине стоимости товара учитываются в среднем затраты овеществленного и живого труда на перемещение его от производителя до потребителя. Поэтому за доставку товаров до торговых организаций расчет с транспортной отраслью должны вести производственные предприятия, поскольку эти расходы учитываются в стоимости транспортируемого продукта.

Однако на практике в некоторых случаях часть расходов за доставку товаров из сферы производства несут торговые организации. Объясняют это тем, что именно данным способом экономически заинтересовывают производственные фирмы, предприятия, находящиеся в отдаленных районах, на поставку товаров. Мы придерживаемся мнения, что транспортные расходы торговых предприятий должны обеспечить перемещение товаров лишь в пределах сферы обращения по схеме от оптовых предприятий до розничных торговых организаций. В связи с этим сокращаются транспортные расходы торговых фирм, данный метод расчета производственных и торговых предприятий с транспортной отраслью за перемещение товаров, исходящий из требований объективной необходимости, содействует развитию местной промышленности и сокращению нерациональных расходов транспортной отрасли. «Между тем транспортные и торговые организации, — отмечает М.И.Баканов, — не проявляют ещё достаточной заинтересованности в сокращении дальности перевозок. В результате, торговые организации часто несут потери на транспортных расходах»[8, с. 174]. Далее он подчеркивает, что «большой ущерб народному хозяйству наносят железнодорожные и водные перевозки таких товаров, которые могут быть произведены и закуплены в нужных размерах на месте»[8, с. 174].

К продолжению производственного процесса относится и хранение товарных запасов. Однако лишь затратам труда сферы производства на процессе хранения свойственна способность увеличивать стоимость товаров, тогда как в торговых фирмах, предприятиях эти расходы не учитываются в величине стоимости, т.к. при определении стоимости товара учет ведется только затрат овеществленного и живого труда производственных отраслей. По данному поводу К.Маркс отмечал, что «капиталы, вложенные сюда (в сферу товарного обращения на хранение товарных запасов — К.А.), включая и рабочую силу как составную часть капитала, должны быть возмещены из общественного продукта. Поэтому затрата их действует так же, как уменьшение производительной силы труда»[7, с. 157]. Следовательно, издержки обращения, связанные с хранением товарных запасов, — «это — непроизводительные издержки»[7, с. 157].

Таким образом, хранение сверхнормативных товарных запасов в сфере обращения непосредственно влияет на увеличение издержек обращения, поскольку дополнительные расходы относятся к прямым потерям, как торговых организаций, так и общества в целом. Поэтому целесообразно часть готовой продукции хранить в сфере производства. И следующей причиной хранения готовой продукции в сфере производства является то, что «сам производитель старается иметь на складе товарный запас в размере, соответствующем среднему спросу на его товар, чтобы устранить непосредственную зависимость от производства и обеспечить себе постоянный круг покупателей [6, с. 166]. Данные, цитируемые строки К.Маркса выражают следующее: во-первых, товарные запасы производственных фирм служат основой обеспечения регулярности поставок товаров потребителям; во-вторых, за счет этих запасов можно удовлетворить потребности других торговых организаций, в

районе функционирования которых наблюдается повышенный спрос населения на предлагаемые товары.

В настоящее время на практике экономические отношения производственных, торговых предприятий и организаций с государством в некоторой степени усложнены, что служит причиной развития негативных сторон в регулировании экономических связей, воздействующих, в конечном счете, на процесс воспроизводства общественного производства.

Хозрасчетные отношения между производственными и торговыми фирмами, предприятиями осуществляются на основе стоимостного соизмерения затрат труда, что означает сведение индивидуальных затрат труда к общественно необходимой величине. Это условие, как объективная необходимость, требует существования единых, общих показателей для соизмерения затрат труда производственных и торговых фирм. Показателей, позволяющих соизмерить затраты труда, вытекающих из основ механизма действия закона стоимости, дающих возможность сбалансировать общественные затраты труда по отраслям на макроэкономическом уровне и добиваться максимальной эффективности общественного производства для данных сложившихся условий.

Многие исследователи приходят к единому мнению, что от степени объективности существующих экономических показателей и нормативов зависит уровень эффективности общественного производства, следовательно, и сферы товарного обращения. Например, Л.И.Васенкова и Т.А.Лобанова пишут: «...недостаточный учет качественных характеристик создает известные трудности для правильного планирования объемов производства и реализации продукции, производительности труда, заработной платы, издержек производства, определения экономической эффективности капитальных вложений, решения вопросов ценообразования, материального стимулирования работников и т.д.» [9, с. 79–80]. В связи с этим И.С.Ястремский сосредотачивает внимание на создании органически взаимосвязанных показателей, от которых будет зависеть рост рентабельности хозрасчетных предприятий. Он пишет, что «эффективность работы хозрасчетных звеньев может достоверно оцениваться и стимулироваться на основе стоимостных, трудовых и натуральных показателей. Однако нельзя их представлять как определенный набор. Они должны выступать как система, быть взаимосвязаны, дополнять и контролировать друг друга» [10, с. 111].

Экономические показатели должны создаваться на основах хозрасчетного механизма, отвечать требованиям объективной необходимости. Поэтому в условиях перехода к рыночной экономике необходимо учитывать механизмы действия закона стоимости, закона спроса и предложения и др.

Механизм действия закона стоимости предопределяет дифференциацию расходов отраслей (предприятий) в денежных единицах на основные группы: овеществленные и живые затраты труда, учет в денежном выражении стоимости, себестоимости товаров, общественно необходимой величины частей овеществленных и живых затрат труда, уровень их соотношения, общественно необходимые размеры торговых скидок, издержек обращения, прибыли, учет продукции в натуральных единицах. При определении общественно не-

обходимых величин затрат труда, характеризующих стоимостные показатели, обеспечивается тесная взаимосвязь последних с натуральными величинами.

Стоимостные показатели, отражающие общественно необходимые затраты труда, позволяют сравнивать результаты хозяйственной деятельности фирм, предприятий различных отраслей, распределять прибыль между производственными, торговыми фирмами и государством и различными звеньями общественного производства, между производственной и непромышленной сферой, сбалансировать общественные затраты труда в целом на макроэкономическом уровне.

На основе использования стоимостного соизмерения расходов появляется возможность определения нормы затрат живого труда во времени, овеществленного труда в натуральных единицах на прогнозируемый и планируемый периоды, следовательно, определения критерия внедрения новой техники и технологии трудового процесса, а также совершенствования управления хозяйственной деятельностью.

Эффективность фирмы (отрасли) характеризует соотношение овеществленных и живых затрат труда. Это вытекает из требования механизма действия закона стоимости. Для подробного пояснения можно отметить следующее. Во-первых, высокорентабельной будет считаться та фирма, которая меньшим количеством затрат живого труда обеспечит функционирование большей величины овеществленного труда. Во-вторых, в условиях необходимости сведения индивидуальных затрат к общественно необходимой величине наименьшая величина затрат живого труда способствует получению большего размера прибыли.

Однако соотношение овеществленных и живых затрат труда предприятия не может характеризовать в полной мере его эффективность. Здесь необходимо данное соотношение сопоставить с общим знаменателем — соотношением овеществленных и живых затрат труда из совокупности отраслей общественного производства.

Исходя из вышесказанного, для определения эффективности как производственных, так и торговых предприятий нужно использовать следующий показатель:

$$\mathcal{E}_k = \frac{[C:(v+m)]_{np.}}{[C:(v+m)]_{cp.}}, \quad (1)$$

где \mathcal{E}_k — уровень эффективности фирмы; $[C:(v+m)]_{cp.}$ — среднее соотношение частей овеществленных и живых затрат труда из совокупности отраслей общественного производства; $[C:(v+m)]_{np.}$ — соотношение овеществленных и живых затрат труда фирмы.

Знаменатель данного показателя \mathcal{E}_k определяется на основе использования методов расчета составных частей формулы 3.

Показатель \mathcal{E}_k позволяет сравнивать уровни эффективности различных фирм (отраслей), поскольку индивидуальные затраты труда приводятся к общему знаменателю.

В экономической литературе [11, с. 131; 12, с. 202] встречаются и другие мнения по поводу определения эффективности торгового предприятия, где авторы отмечают, что рентабельность организации правильно будет исчислять как отношение прибыли ко всем ресурсам (трудовым, природным, финансовым). Однако, как мы знаем, в хозяйственной деятельности за определенный промежуток времени используется лишь часть имеющихся в наличии ресурсов. Логично ли будет определять эффективность всех ресурсов, где лишь часть из них употребляется в процессе реализации товаров? На наш взгляд, здесь подходит отрицательный ответ. Вместе с тем рациональность использования всех имеющихся ресурсов должна исходить из эффективности их подольного потребления.

Вышерассмотренные показатели и нормативы, вытекающие из требований объективной необходимости, позволяют регулировать хозяйственную деятельность в направлении максимального повышения эффективности общественного производства и, в частности сферы товарного обращения, и сравнивать результаты достижений промышленных и торговых фирм.

На современном этапе одним из важных вопросов хозяйственных отношений являются отношения фирм и ее работников. Последние как элементы социально-трудового организма, воздействуют на развитие предприятия, т.е. на воспроизводство относительно обособленного предприятия или организации; развитие предприятия обуславливает степень воспроизводства работников. Такая взаимообусловленность воспроизводства работников и фирмы, предприятия исходит из способа существования социально-трудового организма.

Расширенное воспроизводство предприятия или организации осуществляется на основе прибавочного труда. Причем, как мы знаем, часть продукта этого труда выделяется предприятиями на развитие общества и государства. А результаты необходимого живого труда должны обеспечивать воспроизводство самих работников. Поэтому от соотношения необходимого и прибавочного продуктов, и платежей из прибавочного продукта для развития общества и государства, predetermined конкретными условиями труда и требованиями экономических законов, зависит степень воспроизводства, как самих работников, так и фирмы, предприятия и, в конечном счете, развитие общественного производства.

Необходимый продукт проявляется в форме заработной платы, дополнительных выплат и др. Вопросы заработной платы являются неотъемлемой частью нерешенных проблем хозяйственного расчета. Однако в экономической литературе «обычно проблемы хозяйственного расчета рассматриваются без включения в них вопросов заработной платы» [13, с. 64]. Тем самым необоснованно сужался объект исследования, что впоследствии, конечно, не позволяло более глубоко проникнуть в суть происходящих экономических процессов.

В условиях перехода к рыночной экономике заработная плата трудящихся имеет тенденцию к резкому увеличению в номинальном значении. Однако это не говорит о том, что ныне существующая система расчета заработной платы, как экономический инструмент, стимулирует к повышению эффективности общественного производства. Сложившаяся система органи-

зации расчетов и выплаты заработной платы не соответствует требованиям, предъявляемым к организациям производства и труда. Во-первых, современные формы расчетов заработной платы не стимулируют к сокращению и эффективному использованию затрат живого и овеществленного труда как в сфере производства, так и товарного обращения. Одна из причин — слабое поощрение экономии общественных затрат труда. Поэтому механизм расчета заработной платы нуждается в улучшении и с точки зрения его связи с эффективностью расходования овеществленных затрат. Во-вторых, из-за несовершенства механизма расчета заработной платы она недостаточно эффективно воздействует на внедрение новой, более эффективной техники, совершенствование организации труда и трудового процесса. В-третьих, функционирующая система расчета заработной платы не обеспечивает оптимального соотношения личных и общественных интересов, т.е. не служит экономическим рычагом регулирования гармонизации этих интересов.

В связи с вышесказанным можно отметить, что на современном этапе ещё не отрегулирован механизм стимулирования труда, который является составной частью хозяйственного механизма.

Важным моментом хозяйственных отношений является правильное соотношение фонда заработной платы и прибыли фирмы, предприятия, когда фонд заработной платы должен обеспечивать воспроизводство совокупной рабочей силы, в то время как прибыль — служить основой развития предприятия и в целом общества. Далее необходимо отметить, что уровень развития общества, и в частности предприятия, обуславливает, в конечном счете, степень воспроизводства рабочей силы. Следовательно, от правильного соотношения фонда заработной платы и прибыли предприятия будет зависеть уровень воспроизводства рабочей силы, развития данной организации и общества.

К более совершенному методу планирования фонда заработной платы относится нормативный. Однако ныне используемые нормативные методы не соответствуют требованиям объективной необходимости, вследствие чего обнаруживаются негативные явления. «Зависимость планируемого фонда заработной платы от объема товарооборота сужает влияние заработной платы на эффективность торговли, недостаточно стимулирует экономию издержек обращения...»[14, с. 102]. В связи с этим В.Р.Прауде высказывает следующую мысль: «... условием для... планирования должны быть обоснованные торговые скидки, их соответствие общественно необходимым затратам труда»[14, с. 102], т.е. данный автор подчеркивает необходимость использования основ механизма действия закона стоимости при планировании фонда заработной платы.

Необходимым условием урегулирования отношений индивидуального воспроизводства между производственными и торговыми фирмами, между последними и работниками и государством в направлении максимального повышения эффективности общественного труда является соответствие механизма использования механизма действия экономических законов. Механизм действия экономических законов выражает взаимосвязь экономических явлений (категорий) системы производственных отношений. Эта взаимосвязь устанавливается на основе количественных сторон содержания экономиче-

ских явлений (категорий). Под механизмом использования экономических законов понимается система методов определения взаимосвязи экономических явлений (категорий) на основе количественных сторон их содержания. Отражение требований механизма действия экономических законов в механизме их использования представляет их соответствие.

Таким образом, отношения индивидуального воспроизводства представляют содержание хозяйственного и коммерческого расчета, поэтому рассмотрение этих отношений на всех уровнях взаимодействия производственных и государственных организаций, правительства и торговых фирм и отношений внутри организации позволяет более точно определить пределы коммерческого расчета и непосредственного влияния на издержки обращения и трансакций.

Коммерческий расчет проявляется там, где хозрасчетные отношения реализуются между торговыми и производственными фирмами, между оптовыми и розничными торговыми предприятиями, между последними и непосредственными покупателями.

Хозяйственные и коммерческие расчеты представляют разновидности проявления рыночного механизма, в содержание которого заключены и отношения индивидуального воспроизводства.

Понятия и термины

Хозяйственный расчет; коммерческий расчет; внутрифирменный расчет; объединение; подотрасль; отрасль; хозрасчетный метод; хозрасчетный механизм; отношения индивидуального воспроизводства; издержки трансакции.

Рассматриваемые вопросы

1. Дискуссия об условии существования хозрасчета и его сущности.
2. Система хозрасчетных отношений.
3. Хозрасчетный метод.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Необходимость функционирования хозрасчета.
2. Соотношение хозрасчета и коммерческого расчета.
3. Объективное и субъективное в хозрасчете.
4. Хозрасчетный механизм и экономические законы.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. На каком основании отношения индивидуального воспроизводства представляются как хозрасчетные?
2. Как можно снять противоречия хозяйственного расчета?
3. Почему хозрасчетный метод должен соответствовать требованиям экономических законов?

Темы для рефератов

1. Роль хозяйственного расчета в оптимизации национальной экономики.
2. Хозяйственный расчет в повышении эффективности фирмы.
3. Хозрасчетные показатели в регулировании экономической деятельности.

Литература

1. Войтов А.Г. Экономика. - М., 1999.
2. Словарь иностранных слов. – 16-е изд., испр. - М., 1988.
3. Базарова Г.В. Прибыль и хозрасчет в условиях научно-технического прогресса. - М., 1974.
4. Наконечная Л.А. Хозяйственный расчет.- Ростов-на-Дону, 1977.
5. Брошюра «Регионы Казахстана» / на русском языке / Агентство Республики Казахстан по статистике. Гл. ред. Смаилов А.А.-Астана, 2013, 28 с.
<http://www.stat.gov.kz>
6. Коновалова И.А. Эффективность фасовки товаров в торговле. - М., 1976.
7. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т.24. - М., 1960.
8. Баканов М.И. Рентабельность торговли и резервы её повышения. -М., 1978.
9. Планирование повышения эффективности производства и качества продукции в промышленности/Под ред. Н.М. Ознобина. - М., 1979.
10. Совершенствование планирования и хозяйственного расчета/Под ред. И.С. Ястремского. - Киев, 1977.
11. Левин А.И., Яркин А.П. Экономические проблемы функционирования внутренней торговли. - М., 1973.
12. Цена и эффективность производства/Под ред. Ф.А. Дронова.-Минск, 1979.
13. Совершенствование хозяйственного механизма/Под ред. П.Г. Бунича. - М., 1976.
14. Прауде В.Р. Хозяйственный расчет и эффективность торговли. - М., 1977.

ГЛАВА 5 ДИАЛЕКТИКА ВЗАИМОСВЯЗИ ФОРМАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И САМООРГАНИЗАЦИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

5.1 Социально-экономическая природа и содержание самоорганизации и формальной организации общественного хозяйствования

В обществе и экономике любому субъекту присуще свойство самоорганизации в той или иной степени. Модели экономического человека также содержат свойство самоорганизации. Без данного свойства человек не будет способен быть конкурентоспособным, выживать в среде обитания.

О самоорганизации писали еще со времен Аристотеля. Так, Акимова Т.А. пишет: «Значение самоорганизации для природных и общественных процессов было предметом исследования, пусть на абстрактно-философском, даже богословском уровне, еще со времен Аристотеля». Далее она подчеркивает, что «под самоорганизацией мы понимаем необратимый процесс, приводящий в результате кооперативного взаимодействия подсистем к образованию более эффективных структур с позиции системы»[1, с.132]. Данное определение содержания самоорганизации характеризует процесс взаимодействия составных частей системы, что должно привести к преобразованию ее структуры для получения эффективных результатов.

В другом источнике отмечается, что «самоорганизация – спонтанное возникновение процессов, направленных на устранение диспропорций (нарушения гармонии), введение новых элементов в организации или ликвидацию устаревших»[2]. Далее предлагается следующее дополнение в определении содержания: «Процессы самоорганизации выражаются в перестройке существующих и образовании новых связей между элементами системы. Отличительная особенность процессов самоорганизации - их целенаправленный, но вместе с тем естественный, спонтанный характер: эти процессы, протекающие при взаимодействии системы с окружающей средой, в той или иной мере автономны, относительно независимы от среды»[3]

Если рассматривать самоорганизацию как процесс, то необходимо показать ее связь с понятиями самосознание, самоанализ, самооценка, самообучение, самодисциплина, самоуправление, самореализация, самовоспроизводство, которые составляют элементы характеристики содержания первого. Самосознание является исходным моментом, тогда как самореализация, самовоспроизводство – завершающими моментами процесса самоорганизации, а промежуточными служат самоанализ, самооценка, самообучение, самодисциплина, самоуправление. Поскольку процесс – это последовательная смена явлений, состояний в развитии, совокупность последовательных действий для достижения результата[4]. В тоже время самоорганизацию можно рассматривать как определенную целостность, явление, поскольку она представляет совокупность процессов материально-информационного преобразования, обусловленных общими причинами[5].

Самоорганизация как социальный процесс «основана на деятельности по гармонизации общественных отношений, включающей действия по изменению приоритетов потребностей и интересов, ценностных установок, мотивов и целей человека и коллектива»[6].

Из вышеприведенных определений содержания самоорганизации можно выделить следующие составляющие: процесс, направленный на самовоспроизводство субъекта хозяйствования, и адекватная его реакция в среде функционирования для совершенствования организации и гармонизации отношений в выживании и достижении конкурентоспособности, устойчивости в развитии.

На наш взгляд, самоорганизация, как целостное явление, выражает процесс адаптации, своевременной и адекватной реакции субъекта хозяйствования через самосознание, самоанализ, самооценку, самообучение, самодисциплину, самоуправление для обеспечения самовыживания, самореализации и самовоспроизводства в достижении гармонизации отношений с окружающей средой и устойчивого развития. Субъектами представляются не только экономический человек, но фирмы, корпорации, государства, организации стран, регионов, международные организации, выражающие интересы тех или иных территорий.

Самоорганизация субъекта преимущественно зависит от внутренних свойств, состояния, ресурсов, потенциала. Однако нельзя отрицать влияние внешних факторов и среды. Именно внешние факторы и среда обуславливают к проявлению самоорганизации субъекта. Условия развития способствуют на воздействие субъекта для развития самосознания, самоанализа, самооценку. Субъект должен знать свой потенциал, на что он способен. Для этого субъект самоанализирует свои возможности, проводит самооценку, которая невозможна без самообучения. Самообучение необходимо для расширения знаний в понимании условий развития, собственного потенциала. Любое действие, в данном случае самообучение, требует определенных усилий, проявление воли через самодисциплину.

Следующим составляющим самоорганизации является самоуправление, которое направлено на реализацию цели, задач, изменение собственных потенциальных возможностей в адаптации к окружающей среде, внешним факторам. Далее самоуправление будет способствовать к выживанию в изменяющейся среде, самореализации субъекта, то есть использованию своего развивающего потенциала в достижении собственных целей и поставленных задач. Реализация собственного потенциала в достижении поставленных целей и задач обеспечит самовоспроизводство субъекта в простом или расширенном масштабах, что необходимо для поступательного развития в постоянно изменяющемся мире.

Самоорганизация экономического человека отличается от самоорганизации субъектов хозяйствования: фирмы, организации, компании, корпорации, государства и так далее. Фирмы в отличие от экономического человека представляются как определенная организованная совокупность людей. Она имеет свою структуру, устав, правила функционирования, основанные на юридических законах государства. Фирма считается самоорганизованной в

том случае, когда она обеспечивает самореализацию, самовоспроизводство, что подтверждается ее конкурентоспособностью и эффективностью в среде хозяйственной деятельности.

Самоорганизация фирмы означает самосознание, самоанализ, самооценку потенциала своей структуры, самообучение коллектива и самоуправление в целом и отдельных элементов структуры фирмы, что, в конечном счете, должно привести к самореализации и самовоспроизводству в простом или расширенном масштабах. Фирма, как институт, формальная организация, возникает из-за расширения масштабов общественного хозяйствования для сокращения транзакционных издержек, что служит объективной необходимостью, возникновения свойства самоорганизации субъекта хозяйствования. При этом в фирме каждая составная часть структуры предрасположена к самоорганизации. Если все части структуры фирмы подчиняются определенным правилам данной организации, то, при появлении свободного пространства от правил организации данной фирмы, отдельные части структуры могут самоорганизовываться для адаптации в меняющейся ситуации и достижения положительных результатов в самореализации и самовоспроизводстве.

Конечно, субъекты хозяйствования, в частности, фирмы, компании развиваются посредством формализации организационных процессов, хозяйствования и самоорганизации отдельных составляющих структур. Здесь в фирмах, компаниях преобладает или господствует институциональный подход, который обуславливает возникновению в той или иной степени процесса самоорганизации составных частей данных организаций. Для эффективного и гармоничного развития фирмы и компании необходимо оптимальное сочетание формализации организационных процессов, хозяйствования и самоорганизации отдельных составляющих структур. Обычно господствует формализованный, бюрократический, административный подход, что приводит коллективы в большей степени к слепому послушанию, безынициативности, оппортунистическому поведению подчиненных, снижению эффективности и, в конечном счете, к банкротству организации. По этому поводу можно отметить, что около 90% [7] вновь созданных фирм малого бизнеса ежегодно становятся банкротами из-за и чрезмерной заорганизованности, диктата, авторитарности руководителя, бюрократизма, где нет места для самоорганизованности. Данный фактор заорганизованности и процветание бюрократизма в организациях служат тормозом развития самоорганизации, что непосредственно будет способствовать к снижению эффективности и это путь к банкротству.

Только гармоничное и оптимальное сочетание формализованной организации и самоорганизации в компаниях и фирмах позволят выйти на уровень и путь конкурентоспособного и устойчивого развития. Такие примеры есть. Например, в компании «Semco» из Бразилии были внедрены методы гармоничного сочетания формализованной организации и самоорганизации. Лидером и автором такого подхода был Рикардо Сэмлер, который еще в восьмидесятые годы прошлого века со своей командой создал и внедрил в практику хозяйствования принципы гармоничного сочетания формализованной организации и самоорганизации в производственной компании «Semco», тем са-

мым вписав свое имя в историю бизнеса как инноватора в современном менеджменте.

Рикардо Сэмлер придерживается принципов самоуправления, демократии, прозрачности и открытости, гуманности и развития самоорганизованности в структурах компании для всех членов коллектива, рабочих и управленцев.

Он выступает за признание забастовок, как инструмента урегулирования и гармонизации отношений руководства компании и наемных работников. Он считает забастовки обычным явлением, при этом сохраняя все выплаты, выполняя все требования бастующих и никого никогда не увольнять во время забастовки или по ее окончании. В его компании нет секретов в управлении, и поэтому открытость всей финансовой информации компании и размещение ее на стендах для объявлений в офисе является общепринятым положением. Все эти положения подробно описаны в знаменитой книге Рикардо Сэмлера «МАВЕРИК», переизданной на русском языке в Москве в 2007 году[8].

Рикардо Сэмлер на практике доказал на протяжении нескольких десятилетий преимущество гармонизации соотношения формализованной организации и самоорганизации составных частей структур и членов коллектива компании в устойчивости развития и эффективности в пределах оптимальности.

Во-первых, он делал упор при подборе кадров на интуитивный подход комиссии в оценке каждого претендента на ту или иную должность. Тем самым, конкурсная комиссия отходила преимущественно от традиционных методов и официальных данных характеристик претендентов, подключая интуицию, подсознание для принятия правильного решения, то есть преимущество выбора предоставлялось интуиции, подсознанию, а не сознанию и традиционным навыкам членов комиссии. Такой подход является важным элементом характеристики самоорганизации, то есть здесь используется внутренний потенциал, механизм субъекта для объемного и полного самосознания объекта. Более полное понимание и выявление существенных характеристик претендентов представляется лучшим вариантом, чем делать обоснование только на формальных фактах, представленных документов на конкурс. Такой подход подбора кадров позволила компании «Semco» собрать преимущественно инициативных, творчески креативных, потенциально самоорганизующих работников в компании, которые способны были поддерживать гармонизацию формализованной организации и самоорганизации в компании.

Во-вторых, открытость и прозрачность основной информации и отчетности по финансам и балансу доходов и расходов компании позволяют членам коллектива сделать правильный выбор в намерениях, поведении, действиях для своевременной реакции на изменяющие ситуации в развитии компании и окружающей среды. Принцип прозрачности и открытости компании является важным составляющим в развитии самоорганизации и гармонизации соотношения формализации организации и самоорганизации. Здесь нужно пом-

нить, что без самоорганизации не совершенствуется формализация организации для устойчивого и эффективного развития компании.

В-третьих, в данной компании на высоком уровне развито самоуправление, что способствует оптимальному сочетанию формализации организации и самоорганизации.

Например, работники компании «Semco» имеют право и в действительности самоопределяются по выбору размеров заработной платы на основе прозрачности финансовой информации. Вновь принятому работнику представляется информация по доходу и расходу компании, фонд заработной платы, размеры должностных окладов и премиальные, для сравнения предлагаются альтернативные величины зарплаты с других компаний по такой же специальности. И эта вся информация позволяет работнику выбрать ту величину заработной платы, которая удовлетворит его. При этом из практики компании «Semco» ни один из работников не превышал свои требования по заработной плате. В самоуправлении такой подход является ключевым, поскольку компания дает возможность самоопределению по зарплате работнику, взять полную осознанную ответственность за выполнение своей работы, что исключает оппортунистическое поведение со стороны данного человека. Такое взаимное доверие компании и работника ставит их на уровень сохозяина собственности и хозяина процесса, что необходимо для гармонизации отношений между руководством и работниками.

Другим примером доказательства самоуправления является выбор режима, объем и места работы руководителями, сотрудниками, рабочими. Это позволяет учитывать реальные возможности каждого работника, оптимизировать их затраты, снизить транзакционные издержки. Гибкость графика, оптимальность объема работы и выбора места трудовой деятельности позволяет своевременно выполнить запланированные задания на перспективу. В данной компании запрещено перевыполнять планы, поскольку это приводит к диспропорции в процессе производства и нарушению предварительной согласованности между структурными подразделениями. И это в действительности реализовано в компании «Semco», в которой господствует дух демократии, где текучесть кадров составляет менее 2%, а рост претендентов на рабочее место очень высокий, они готовы ждать годами.

В – четвертых, к созданию условий развития самоорганизации в компании послужило сведение на нет бюрократизма, сокращение материалов отчетности и других документов до одной страницы, переход на двух или, в крайнем случае, на трех уровневую структуру организации в управлении. Члены коллектива одного подразделения имеют права участвовать в совершенствовании управления и регламентированных положений других подразделений. Важным является также и подотчетность руководителей подразделений перед коллективом и оценка руководителей подчиненными, где решающее мнение имеет коллектив в дальнейшем пребывании того или иного руководителя на этой должности. Все эти положения легли в основу гармонизации соотношения формализации организации и самоорганизации в компании «Semco», плодами которого являются устойчивый рост экономики компании и материального и духовного процветания коллектива, где посто-

янно проявляется дух инновационности, креативности, рационализаторства, сплоченности и гармонии, взаимопонимания и гуманизма.

Если Рикардо Сэмлер в организации и самоорганизации хозяйственной деятельности основывался на инициативность всех членов коллектива компании, при этом предоставляя им полную свободу действия, то известный американский гуру по менеджменту Ицхак Адизес особо обращал внимание в менеджменте на согласованность действий топ менеджеров, имеющих различные способности: производителя результатов, интегратора, предпринимателя, администратора. Он отмечал, что конечная цель менеджмента заключается в том, чтобы сделать организацию результативной и эффективной как в ближайшей, так и долгосрочной перспективе. Поэтому, по его мнению, менеджмент должен выполнять четыре функции: производство результатов, администрирование, предпринимательство и интеграцию [9, с.6]. Данный автор исходит из позиции совершенствования организации через инициативу различных топ менеджеров, согласования их действия для повышения эффективности компании, при этом не обращается в полноте внимание на потенциальную возможность самоорганизации всего коллектива через самоорганизацию каждого сотрудника. Однако совершенствование деятельности и согласованности различных типов топ менеджеров позволяет только реагировать на изменяющую среду без полноценного развития самоорганизации всех членов компании.

К формам проявления самоорганизации можно отнести самоорганизацию экономического человека, субъектов хозяйствования: фирмы, компании, корпорации, государства. Здесь надо особо отметить такую форму самоорганизации как рынок, поскольку он является важным фрагментом процесса самовоспроизводства и самоорганизации, где происходит обмен и распределение произведенной продукции и услуг.

К внешним факторам самоорганизации относятся правила игры, институты, тогда как к внутренним – структура и составные его элементы, потенциальная возможность субъекта хозяйствования.

Таким образом, формализация организации и самоорганизация диалектически взаимосвязанные процессы в адаптации субъектов хозяйствования в быстро изменяющейся среде, где совокупность внутренних и внешних факторов обуславливают их взаимодействия для выживания и самовоспроизводства компании. А оптимизация и устойчивость развития компании требует гармонизации формализации организации и самоорганизации в реализации намеченных планов, что было доказано на практике хозяйствования компанией «Semco» из Бразилии.

Понятия и термины

Самоорганизация; самосознание; самоанализ; самооценка; самообучение; самодисциплина; самоуправление; самореализация; самовоспроизводство; формальная организация.

Рассматриваемые вопросы

1. Социально-экономическая природа самоорганизации.
2. Сущность самоорганизации и формальной организации.

3. Диалектическая взаимосвязь формальной организации и самоорганизации.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Структура самоорганизации.
2. Взаимовлияние элементов структуры самоорганизации.
3. Роль самоорганизации в развитии формальной организации.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. Чем отличается самоорганизация от формальной организации?
2. Какие механизмы воздействуют на развитие самоорганизации?
3. Как воздействует самоорганизация на развитие формальной организации?

Темы для рефератов

1. Роль самоорганизации населения в развитии местного самоуправления.
2. Самоорганизации населения в развитии общественного хозяйствования.
3. Самоорганизация в компании: теория и практика.

Литература

1. file:///C:/DOCUME~1/7B5C~1/LOCALS~1/Temp/Rar\$EX00.203/Акимова Т.А. Теория организации.- М., 2003.- 367 с/B4519Part28-131.html
2. <http://www.standard-company.ru/standard-company43.shtml>
3. <http://metaphilosophy.ru/samoorganizaciya.html>
4. <http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc3p/246322>
5. Большой Энциклопедический словарь. [Http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0...](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0...)
6. <http://www.standard-company.ru/standard-company44.shtml>
7. Управление малым бизнесом. <http://forbiznes.ru/str6.html>
8. Рикардо Сэмлера «МАБЕРИК: История успеха самой необычной компании в мире». М.: 2007. – 203с.
9. И. Адизес. Развитие лидеров: Как понять свой стиль управления и эффективно общаться с носителями иных стилей/Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. — 259 с.

5.2 Государство в развитии формализации организации и самоорганизации общественного хозяйствования

В развитии экономики огромную роль играет не только рынок и рыночные трансакции, но и государство. Если рынок направлен на балансировку спроса и предложения, то государство должно способствовать гармонизации общественного развития и повышению эффективности рыночных трансакций, и национальной экономики. Однако ни государство, ни рынок не могут самостоятельно справиться с негативными явлениями в экономике. Причины такого положения нужно искать в проблемах рыночных трансакций, в недостаточном знании и учете экономических законов, несовершенстве институтов рынка и государства, формальной организации и самоорганизации общественного хозяйствования.

Если в развитии рынка преобладают негативные тенденции, то возникает ситуация, называемая фиаско рынка. В данном случае государство, как субъект регулирования, должно оказать помощь в сокращении и нейтрализации негативных тенденций в функционировании рыночных трансакций и в повышении эффективности национальной экономики. Однако при преобладании действительности государства ущемляются возможности механизма рыночных трансакций, что становится тормозящим фактором самоорганизации общественного хозяйствования в развитии экономики. Таким образом возникает фиаско государства. Поэтому необходимо стремиться к оптимальному соотношению во взаимодействии рынка и государства, формализации организации и самоорганизации общественного хозяйствования. Это вызовет позитивные тенденции в развитии макроэкономики и общества.

Механизм функционирования государства играет огромную роль в регулировании рыночных трансакций и экономики. Поэтому рассмотрение содержания механизма функционирования государства позволяет выявить объективные и субъективные стороны процесса регулирования рыночных трансакций и национальной экономики, формализации организации и самоорганизации общественного хозяйствования.

Государство в качестве субъекта рыночной экономики представляет собой совокупность взаимосвязанных правового, экономического институтов и составных частей его структуры. Государство нельзя рассматривать отдельно как правовой, экономический институт или агрегированный субъект, поскольку в реалии совокупность частей его структуры не может функционировать без правовой системы их регулирования.

Рынок и государство как процесс и субъект, и институты — взаимообусловленные части содержания рыночного и сдаточно-раздаточного общественного хозяйствования.

Государственные учреждения и организации способствуют реализации рыночных отношений и участвуют в распределительных и перераспределительных отношениях в качестве субъекта государства.

Понятие «государство» по содержанию в некоторой степени тождественно категориям «рынок» и «фирма».

Во-первых, в содержание понятия «государство» включены отношения между людьми, элементами в структуре иерархии интегрированного, центрального субъекта национальной экономики.

Во-вторых, государство должно быть нацелено на снижение как внутренних, так и внешних транзакционных издержек. Отношения между людьми, субъектами и объективная цель снижения транзакционных издержек являются составными частями и в содержании категорий «рынок», «фирма».

Рассмотрение содержания государства на основе институционального подхода требует более подробного исследования отношений элементов структуры данного объекта.

Содержание государства предопределено исходными и основными отношениями собственности, поэтому выражает отношения присвоения и отчуждения, исключения других, не относящихся к элементам данной структуры, отчасти совокупного общественного продукта. Специфическими свойствами содержания государства являются отношения обмена деятельностью, направленные на снижение издержек транзакций как внутри системы, так и в функционировании во внешней среде, а также выполнение функций распределения и перераспределения совокупного общественного продукта, регулирование развития национальной экономики и общества.

Система государства функционирует посредством транзакций по вертикали и горизонтали. Эти транзакции имеют различия по отношению к рыночным сделкам.

Во-первых, соглашения между элементами структуры государства регламентированы юридическими законами, законодательством, указами и распоряжениями вышестоящих органов, жесткими рамками иерархии взаимосвязей, то есть происходит формализация организационных процессов.

Во-вторых, транзакции в государственной системе преимущественно направлены на распределительные и перераспределительные процессы в национальной экономике.

В-третьих, соглашения и сделки государства нацелены на собственное выживание и безопасность.

Следовательно, содержание категории «государства» выражает отношения между элементами структуры агрегированного субъекта, представляющую официальную власть народа, и фирмами, организациями, гражданами для регулирования развития общества и экономики на правовой основе в обеспечении самосохранения и безопасности страны.

В противоположность транзакциям государства, как формализованной организации, рыночные отношения являются формой проявления самоорганизации общественного хозяйствования, которые более демократичны, имеют широкий выбор поля деятельности субъектов. Рыночные транзакции развиваются исключительно по горизонтальной направленности и результатом их реализации становится распределение совокупного общественного продукта на основе объективно действующих экономических законов в зависимости от общественно признанных затрат и полезности товаров, услуг. В них

отсутствуют иерархические отношения, поскольку рыночные сделки подчинены объективному экономическому закону, а не отдельному субъекту, даже если этот субъект — государство.

Попытки государства «оседлать» рынок в истории развития человечества всегда заканчивались плачевно: возникало множество негативных процессов в социально-экономическом плане, общественном производстве, вплоть до коренного преобразования самого государства, качественного изменения содержания существующей системы, на более адаптированное к требованиям рыночных реалий. Зависимость развития государства как системы от объективно действующих законов рынка требует учета внешних факторов и своевременного изменения и адаптации внешних транзакций с субъектами рынка. В то же время современный рынок, как форма самоорганизации общественного хозяйствования, требует демократизации внутренней системы государства, снижения роли командного управления, оптимизации соотношения администрирования на иерархической основе и демократической активности и самоорганизации составных частей структуры.

Расходы на содержание государственного аппарата на практике велики. Большие расходы на государство обусловлены сложностью структуры и несбалансированностью ветвей власти; превышением затрат на военизированные части; слабой управляемостью; простором для оппортунистического действия агентов; существованием помех и асимметричности информации в коммуникационных каналах взаимосвязи субъектов системы командного управления.

Если цена государственного аппарата ниже пределов общественно необходимых величин, то чиновничий класс восполняет данный пробел посредством оппортунистического поведения, расширением простора для действия асимметричной информации, тем самым скрывая истинные помыслы и корыстные действия «слуг народа». Находясь у руля «корабля», они способны держать народ в неведении, скрывать реальные доходы государства, разделяя их на общественные и теневые, являющиеся транзакционными издержками для населения страны, а для коррупционеров — чистым доходом.

Определение цены на государственное управление как объективно предельных величин является актуальной и для цивилизованных стран, и особенно для государств с переходной экономикой.

В оптимальной цене содержания государства, объективно предельной цене основного субъекта, нужно учитывать все необходимые части содержания его структуры. Отсутствие той или иной части содержания не позволит полноценно реализовывать функции государства. Масштабы государства зависят от территориального пространства, количества субъектов национальной экономики и активности во взаимосвязях и взаимодействиях с другими странами.

Государство как субъект рыночной экономики должно зависеть от совокупности общественного продукта. Участвуя непосредственно в распределении и перераспределении совокупного общественного продукта и опосредованно в воспроизводстве общественного производства, оно подчиняется объективному экономическому закону, в том числе закону стоимости.

На основе данного закона можно определить общественно необходимую величину затрат на государство, то есть стоимость его содержания. Для этого нужно обратиться к механизму действия закона стоимости, модернизированной форме определения общественно необходимых величин затрат отраслей, или исчислять как среднюю величину затрат из совокупности отраслей общественного производства и услуг, при этом индивидуальные затраты на государства будут входить в общее слагаемое.

Любое превышение общественно необходимых величин затрат в государстве будут относиться к увеличению транзакционных издержек в рыночных отношениях, снижению эффективности функционирования государства и ущемлению возможности рынка. Данные параметры ограничения обусловят по-новому увидеть структуру государства, выявить необходимые элементы и излишества, которые отягощают данную систему. Следовательно, через механизм действия закона стоимости общество сможет контролировать расходы на государство и требовать от «слуг народа» соблюдения объективных норм.

К сожалению, в настоящее время в Казахстане, России и в большинстве других странах СНГ чиновники властных структурах, находясь вне контроля общества, всеми способами и быстрыми темпами обогащаются, нанося огромный ущерб национальной экономике, обществу. Это происходит, во-первых, из-за несбалансированности реальных сил исполнительных властных и представительных общественных структур; во-вторых, из-за отсутствия правового механизма балансировки взаимоотношений исполнительных и представительных органов. Корпус депутатов парламента не имеет реальных возможностей корректировать, контролировать и приостанавливать негативные действия главы государства, правительства. Это говорит о том, что части властной структуры не имеют простора для развития самоорганизации в государственном аппарате.

Если рыночные отношения активно направляют предпринимательство на создание избытка или равновесия тех или иных товаров, то государственное регулирование должно воздействовать на развитие производства в пределах максимально полезного объема не только для данного предприятия, но и для отрасли, и в целом для макроэкономики, общества. Однако государственное регулирование не должно вытеснять рыночный механизм. Рынок и государство составляют две противоположные части единого, целостного процесса. Гармоничное взаимодействие государства и рынка снимает негативные последствия развития экономики и общества, формализованной организации и самоорганизации общественного хозяйствования.

В современных условиях развития экономическая реальность подтверждает, что государство выступает активным субъектом рыночных отношений. Государство, воздействуя на расширение масштабов общественного производства, вынуждено формировать инфраструктуру национальной экономики и брать на себя содержание железных дорог, почты, телеграфа, стратегических производств и видов услуг и т.д.

Государственное участие в регулировании экономики обусловлено тремя основными причинами.

Во-первых, монополии подрывают конкурентную основу рыночной экономики, отрицательно воздействуя на развитие макроэкономики, что ведет к снижению эффективности общественного производства. Поэтому в условиях господства монополий государство должно создать такие правила «экономической игры», которые бы более полно позволили проявиться конкуренции и рыночным отношениям. К данным правилам и действиям можно отнести законодательные и иные антимонополистические акты, регламентирующие деятельность монополий, и создание благоприятных условий для всех субъектов хозяйствования национальной экономики.

Во-вторых, рынок по своей природе не способствует развитию общественно полезных объектов с длительным сроком окупаемости, без которых население не может обойтись (атомные и гидроэлектростанции); поддержанию обороноспособности страны; организации охраны правопорядка, образования, фундаментальной науки, здравоохранения; содержанию нетрудоспособных; защите окружающей среды; эффективному использованию ресурсов, принадлежащих всему обществу; сохранению невозпроизводимых ресурсов.

В-третьих, существующими недостатками в обеспечении правового поля функционирования рыночного механизма, разработке экономических теорий и механизмов использования экономических законов и формировании экономического мышления граждан.

Выполнение сложных функций по регулированию современной экономики не может быть эффективным только на основе рыночных отношений, без участия государства, где сосредоточены мощные экономические рычаги управления. Для XX века было характерно формирование и расширение предпринимательской деятельности государства. В современных высокоразвитых странах на государственных предприятиях производится от 1/5 до 1/3 валового национального продукта. Государство берет на себя освоение программ по развитию атомной энергии, освоению космоса, развитию индустриально-инновационных технологий, радиоэлектронной промышленности, созданию кластерных производств и т.д. В отдельных странах государственные вложения в экономику достигли огромных размеров: в Швеции — до 25 %, в Италии и Великобритании — до 33 %, в Австрии и Франции — свыше 40 % общего объема капитальных вложений. В национальном доходе доля государства приблизилась к 40 % вместо 5–10 % в начале века[1]. Для современного этапа развития экономики стало характерным формирование смешанных, то есть акционерных организаций, корпораций с долевым участием государства и частных компаний.

Если обобщать опыт мировой практики по определению основных задач, которые должны разрешаться на уровне современного государства, то их можно сгруппировать следующим образом[1]:

- содействие в развитии базовых отраслей — энергетики, топливной промышленности, стимулирование индустриально-инновационных отраслей;
- стратегическое прогнозирование развития науки, техники и технологии, развития национальной экономики в целом;

- координация усилий субъектов хозяйствования, государственных служб и общества по охране и оздоровлению окружающей среды;
- создание производственной и социальной инфраструктуры: транспорта, коммуникаций и электронной связи, культуры, образования и науки, здравоохранения;
- выработка и обеспечение социальных гарантий для населения с низкими доходами;
- регулирование денежной и финансовой системы на уровне поддержания устойчивого экономического роста, социализации рыночной экономики и гармонизации развития общества.

Таким образом, в формировании и развитии социально ориентированных рыночных отношений государство, как ведущий субъект национальной экономики, должно функционировать в направлении органичного взаимодействия с рынком, обуславливая оптимальность параметров взаимосвязи между субъектами в общественном воспроизводстве. Для чего механизм функционирования и структура государства должны соответствовать требованиям демократии в социально ориентированной рыночной экономике. В таком государстве «правила игры» должны исходить из объективно действующих экономических законов, способствующих прогрессу общества, диалектически взаимосвязанной подсистемы формализованной организации и самоорганизации общественного хозяйствования.

Государство, как агрегированный институт развития общества и экономики, предопределяет процесс формальной организации общественного хозяйствования и воздействует на самоорганизацию. Государство формирует, создает правила игры общественного хозяйствования, на основе которых формализуется организация экономики и общества. Формальной организации диалектически противостоит неформальная организация – самоорганизация общественного хозяйствования. При этом формальная организация и самоорганизация представляются необходимыми составляющими целостности в общественном хозяйствовании. От их гармоничного сочетания, диалектически составных частей, зависит позитивное направление развития экономики и общества. Если формализация организации общественного хозяйствования будет превышать объективные пределы, не оставляя место для самоорганизации, то такая регламентация приведет к застою, что подтверждает практика жизни на уровне государств, компаний. Примером может служить СССР и другие, так называемые в прошлом, социалистические страны, а также множество фирм и компаний ставшими банкротами.

Бюрократизация, как проявление формализации, заорганизованности, представляется ограничителем развития самоорганизации и фактором, тормозящим позитивное развитие общественного хозяйствования, ведущим к застою и банкротству.

В настоящее время представители институциональной экономики и законодатели стремятся зарегламентировать каждое действие в развитии экономики и общества, что позволит, по их мнению, эффективно и позитивно развиваться. Такой подход заранее приведет к провалу в экономике и обществе.

Надо всегда помнить о диалектической взаимосвязи формальной организации и самоорганизации, как объективной противоположности в единстве содержания общественного хозяйствования. Ограничение какой-либо составляющей в целостности общественного хозяйствования может привести к негативным последствиям развития экономики и общества. Так, если преобладают параметры действия самоорганизации, то это может привести к хаосу, а чрезмерно неуправляемые процессы обязательно приведут к снижению эффективности, дисбалансу, массе негативных явлений, потере устойчивости развития и банкротству.

К основам диалектического развития формальной организации и самоорганизации общественного хозяйства нужно отнести отношения собственности, а также объективные социально-экономические законы, и институты, институции, правила игры.

Государственная собственность предопределяет существование структуры вертикального управления, административно-командной системы, а сам государственный институт способствует формализации общественного хозяйствования, рыночных отношений. Однако рынок в большей степени представляется проявлением самоорганизации общественного хозяйствования, чем формализованной организации.

К сожалению, многие экономисты, руководители государств и компаний не учитывают диалектическую взаимосвязь формализованной организации и самоорганизации общественного хозяйствования. Они нацелены на повышение эффективности экономики только через совершенствование правовых механизмов и институтов в формализации организации общественного хозяйствования без учета развития самоорганизации. Поэтому выявляются многие диспропорции в национальных, региональных экономиках, компаниях.

Заявления, предложения, жалобы, митинги, забастовки, протестные выступления представляются формами проявления самоорганизации субъектов хозяйствования и инструментами обратной связи государства и общества. Своевременная реакция государства на сигналы и требования субъектов хозяйствования и общества, как проявление самоорганизации, позволит увидеть недостатки работы властных структур, самой государственной и правовой системы, тем самым находить пути и механизмы совершенствования для решения возникших проблем перед сообществом. Однако власти поверхностно относятся к сигналам, а забастовки стараются погасить силовыми методами, что, конечно, приводят к обострению противоречий до антагонизма.

Далее немаловажно подчеркнуть о соблюдении гармонизации централизованного, административно – командного управления и местного самоуправления. Данная проблема остро стоит в странах СНГ, и, в частности, Казахстане. Задавленные правовыми регламентациями вплоть до мелочей и бюрократизацией, отсутствием самостоятельности, регионы становятся придатками центра, теряя инициативу в эффективном решении материальных, экономических, финансовых вопросов самоорганизации, социально-экономических проблем на местах и повышения благосостояния населения.

Надо помнить, что без условий развития самоорганизации на местном уровне в регионах административно-командная система обречена на загнивание.

ние, самоуничтожение через недовольство населения, что будет проявляться в негативных тенденциях развития экономики и общества. Примером могут служить крах многих империй, и, в частности, СССР.

Понятия и термины

Государство; экстенсивное развитие общественного производства; интенсивное развитие общественного производства; командно-административная система; государственное регулирование; местное самоуправление.

Рассматриваемые вопросы

1. Государство как субъект рыночных отношений.
2. Проблемы демократизации государственного управления в развитии рыночной экономики.
3. Государственное регулирование рыночных процессов.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Рынок и государство как проявление самоорганизации и формальной организации общественного хозяйствования.
2. Роль государственного управления в развитии экономики и общества.
3. Государство в развитии самоорганизации и формальной организации общественного хозяйствования.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. Почему “рынок” и “государство” нужно рассматривать в как процесс и субъект?
2. Чем вызвана необходимость демократизации государственного управления в развитии рыночных отношений?
3. Какие направления развития экономики являются приоритетными?
4. Какова роль самоорганизации в развитии государства?

Темы для рефератов

1. Проблемы государственного регулирования переходной экономики.
2. Проблемы приведения в соответствие механизма государственного регулирования требованиям прогрессивного развития экономики.
3. Проблемы оптимизации административных и экономических инструментов государственного управления в развитии экономики.
4. Гармонизация взаимосвязи формальной организации и самоорганизации в развитии государства и общества.

Литература

1. П.Г.Ермишин. Основы экономической теории. Курс лекций. – М., 2005 - 174с. (<http://www.aup.ru/books/m63/7.htm>).

5.3 Формальная и неформальная экономика – сфера развития самоорганизации общественного хозяйствования

Современный экономический мир представляют многомерные, органически взаимосвязанные на различных уровнях отношения национальных и межнациональных, высокоразвитых и развивающихся стран. В условиях глобализации также имеет место неформальное хозяйствование, масштабы которого представляют внушительные цифры от объемов ВВП национальных экономик. Так, например, в высокоразвитых странах Европы и США удельный вес ВВП неформального сектора экономики в сравнении с аналогичным показателем национального хозяйства составил от 4 до 25 % в конце XX века, а в развивающихся странах данный индикатор варьировал от 25 до 60 % и в некоторых отдельных слаборазвитых государствах доходило до 95 % [1; 2, с. 491; 3, с. 21, 23, 96]. В начале XXI века в Евросоюзе его удельный вес колебался от 7 до 16 %, а в общемировом масштабе удельный вес неформального производства оценивался в 5–10 % от ВВП [4, с. 12, 13]. Для стран бывшего Советского Союза данный показатель варьируется в настоящее время от 25 до 55 %.

Неформальное хозяйствование представляет составную часть национальной, международной и мировой экономики и является противоположностью формальному сектору хозяйства. Легальный сектор экономики существует и функционирует в пределах формализации, институционализации хозяйственной деятельности субъектов, предопределяемые официальными органами государства или альянса государств, мирового сообщества.

В формализованной экономике все субъекты хозяйствования должны функционировать в рамках официальных законов, правовых актов, предписанных государством. Вся деятельность субъектов хозяйствования, выходящая за пределы правовых действий, не подлежащая учету, скрываемая от официальных органов, а также противозаконные латентные, антиобщественные хозяйственные действия представляют содержание неформального сектора экономики.

В экономической литературе отмечается, что «экономисты изучают неформальную экономику..., однако нельзя сказать, что они уже вполне разобрались в сущности этого феномена. Не стихают дискуссии даже по поводу его точного определения, не говоря уже об объяснении причин его возникновения, роли в хозяйственной жизни общества, выработки оптимальной линии государственной политики по отношению к нему, перспектив его дальнейшего развития» [5, с. 30]. Здесь необходимо подчеркнуть о том, что нельзя выводить и рассматривать данное явление как обособленно существующее и выделять в качестве неформальной экономики. Данный феномен не существует без формального сектора экономики, и они взаимодействуют и функционируют в пределах всей национальной экономики или мирового хозяйства в зависимости от рассматриваемых масштабов. Поэтому правильно будет использовать термин «неформальный сектор экономики», а не отождествлять его с отдельно существующей, обособленной экономикой.

В научных источниках отмечается, что «отцом» нового научного направления по праву считается английский социолог Кейт Харт [6], «открывший» неформальную занятость во время полевых исследований конца 60-х гг. в городских трущобах Аккры, столицы Ганы — одной из отсталых стран Африки. (Сам К.Харт считал своим предшественником в изучении неформальной экономической деятельности английского публициста середины XIX в. Г.Мейхью (H.Mayhew), исследователя «культуры бедности» в Лондоне.)»[5, с. 30].

К.Харт, обосновывая определение неформальности, подчеркивал, что «различие между формальными и неформальными возможностями дохода базируется на различии между работой за зарплату и samozанятостью»[6, с. 68]. Исходя из противоположности «формального–неформального» и «законного–незаконного» внутри неформального сектора экономики, К.Харт определил следующие группы по доходам горожан [6, с. 69]:

- формальные доходы, трансфертные платежи;
- законные неформальные доходы и частные трансфертные платежи (подарки, займы, подаяния нищим);
- незаконные неформальные доходы и трансферты (кража, воровство, растрата и т.п.).

Открытие и обоснование К.Хартом неформального сектора экономики мгновенно распространилось. Он сделал попытку выявить условия и причины возникновения и существования неформального сектора экономики, при этом остановившись на частных факторах.

Неформальный сектор экономики возник с господством частной собственности и государства еще со времен рабовладельческой эпохи. Частная собственность обусловило появление государства, которое в свою очередь предопределило «правила игры» для обеспечения постоянного самовоспроизводства. Такие правила игры побуждали часть свободного население на их нарушение для обеспечения самоорганизации индивидуального воспроизводства. Государство рабовладельческого строя было не в состоянии под контролем держать все хозяйственные процессы, где уровень развития производительных сил явно не соответствовал масштабам общественного хозяйствования. Поэтому нами определяется объективным условием возникновения и функционирования неформального сектора экономики господство частной собственности и государства, и несоответствие уровня развития производительных сил масштабам общественного хозяйствования в данной экономической системе, что приводит к самоорганизации в процессе самовывживания и адаптации субъектов хозяйствования. Здесь оппоненты могут возразить по поводу частной собственности и отстаивать в качестве условия общенародную, общественную собственность, исходя из практики существования так называемого социализма в СССР, где неформальный сектор занимал определенную часть в экономике. По некоторым источникам в 1990 году удельный вес результатов неформального сектора составлял 40 % от ВВП [7, с. 5]. Это объясняется тем, что декларированная общественная собственность в форме государственной представляла в реалии номенклатурно-чиновничью частную собственность, которая якобы принадлежала всем или была ничейной, но в

действительности ею владели, распоряжались и использовали чиновники и хозяйственники от государственной власти.

К объективным причинам можно отнести противоречия между государственным, общественным и индивидуальным воспроизводством, возникающим и развивающимся на основе «правил игры», созданных в интересах госаппарата подавления, служащим инструментом регулирования экономики и жизни населения. Здесь необходимо отметить, что более глубинной причиной и основой являются диалектика взаимообусловленности и взаимодействия формальной организации и самоорганизации общественного хозяйствования. При этом самоорганизации общественного хозяйствования представляется содержанием неформального сектора экономика, а формальная организация общественного хозяйствования – формального сектора, которые представляются составными частями содержания национальной экономики в масштабе государства, а также межрегиональных и мировых экономик. Пока существуют основные объективные условия и причины, неформальный сектор будет диалектически взаимосвязан с формальным и развиваться во взаимообусловленности в экономической системе.

Неформальный сектор экономики является родовым термином и подразделяется на виды. Одни авторы в качестве родового названия этому явлению предлагают термин «теневая экономика», исходя из основного признака, выражающий отношения экономических агентов к отчетности [8, с. 22]. Однако данный термин имеет два недостатка. Во-первых, часть понятия «теневая» заимствована из художественной литературы или бытовой лексики, что предполагает только негативные процессы. Однако неформальный сектор экономики имеет и прогрессивное значение в развитии экономической системы и общества. Во-вторых, теневая часть входит в содержание неформального сектора, поскольку целостность системы хозяйствования состоит из формально и неформально организованной экономики.

В другом источнике родовым понятием считают «ненаблюдаемую экономику». Авторы дают следующее определение данного понятия: «В совокупности виды деятельности, не отраженные в основных данных вследствие их принадлежности к одной или нескольким из указанных проблемных областей, по определению называются ненаблюдаемой экономикой» [9, с. 369–370]. Далее предлагается структура ненаблюдаемой экономики, которая состоит из теневого производства, незаконного производства, производства неформального сектора, производства домашнего хозяйства [9, с. 370].

Понятия «ненаблюдаемая» и «теневая» по содержанию выражают скрытую, невидимую часть экономики, и в этом плане они представляются тождественными. Другой ошибкой является сужение содержания неформального сектора по сравнению с ненаблюдаемым и представлением его в качестве структурного элемента. Ненаблюдаемый сектор является производным от неформального, поскольку от степени охвата и уровня формализации общественного хозяйствования будет зависеть пространство и объем неформальной экономической деятельности, что порождает ненаблюдаемые явления в хозяйстве.

В официальных источниках Системы национальных счетов (СНС), Международной организации труда (МОТ) в основном встречаются три вида: скрытая деятельность, неформальная деятельность и нелегальная деятельность [10; 11]. Здесь нужно отметить, что «помимо незаконного и скрытого производства СНС вводит понятие неформального производства. Неформальным считается производство в рамках неформального сектора или сектора «Домашние хозяйства». Определение термина «неформальный сектор» сформулировано МОТ и включает хозяйственные единицы, производящие товары и услуги преимущественно с целью обеспечения работой и доходом соответствующих лиц. Юридически оформленных трудовых отношений в этом случае, как правило, не существует, а трудовые отношения основаны на случайной занятости, родственных, личных и социальных связях. На практике значительная часть неформального производства осуществляется для собственного потребления, однако, некоторая часть выпуска может быть реализована на рынке» [11]. Далее предлагается неофициальная форма, которая характеризовала бы легальную деятельность, не учитывающая по разным причинам официальной статистикой. «К ней относят большую часть производства в домашних хозяйствах (ремонт домов и квартир собственными силами, бесплатные домашние услуги), самодеятельные детские группы, заработки студентов и т.д. При этом деятельность ряда мелких экономических агентов не учитывается из-за несовершенства статистического наблюдения» [12].

Термины «неофициальная» и «нелегальная» являются тождественными, выражающие незаконность деятельности и поэтому придумывать дополнительные элементы, не свойственные истинному содержанию данных понятий, не имеет смысла. А неформальный сектор, являясь противоположностью формальному, в совокупности они представляют целостную экономическую систему, между которыми не должно быть по логике третьего в плоскости институциональной экономики.

Следовательно, неформальный сектор экономики, как родовое понятие, проявляется в ненаблюдаемой (скрытой, теневой), нелегальной (незаконной, неофициальной, криминальной) формах. Тем самым можно отметить, что неформальный сектор экономики состоит из ненаблюдаемого и нелегального секторов, которые представляют проявление самоорганизации общественного хозяйствования и результат взаимодействия с формализованной организацией.

Определение нелегального (незаконного) сектора основано на положениях, данных в параграфах 6.30-6.36 «Голубой книги» СНС, где отмечается два вида незаконной экономической деятельности:

- производство и права собственности на товары и услуги запрещены законом;
- экономическая деятельность, относящаяся к легальной, осуществляемая не уполномоченными, у которых нет на это права, приобретает незаконный характер [11].

Ненаблюдаемый (скрытый) сектор экономики определяется в СНС как экономическую деятельность вполне на законных основаниях, полноту про-

явления которой намеренно скрывают от официальных органов по следующим причинам:

- уход от уплаты налогов, взносов на социальное обеспечение;
- сокрытие нарушения официальных стандартов (норм минимальной заработной платы, максимальной длительности рабочего дня, безопасности, санитарных и т.п.);
- несоблюдение правовых норм, административных процедур (заполнение статистических форм отчетности и др.) [11].

Кроме ненаблюдаемого (скрытого) и нелегального (незаконного) секторов экономики СНС вводит понятие неформального производства, под которым понимается деятельность домашних хозяйств [11]. Здесь нужно напомнить, что домашнее хозяйство находится вне поля официальных «прав игры» национального хозяйствования, поэтому относится к ненаблюдаемому сектору экономики.

Понимание неформального сектора как домашних хозяйств сужает его содержание. И поэтому появляются в специальных литературах противоречивые, далекие от истины предположения, которые можно увидеть в нижеследующих строках. «Производство продукции, осуществляемое некорпорированными предприятиями домашних хозяйств исключительно для собственного конечного использования, не является частью неформального сектора, и поэтому рассматривается в качестве самостоятельной проблемной области ННЭ (ненаблюдаемой экономики — курсив К.А.). В целях обеспечения полной согласованности данную проблемную область следовало бы назвать производством, которое осуществляется предприятиями, не относящимися ни к формальным, ни к неформальным единицам, и включает, тем самым, помимо тех предприятий, на которых производство осуществляется для собственного конечного использования, любые предприятия, остающиеся вне разделения на формальные/неформальные единицы» [9, с. 371]. В другом источнике пишут: «На практике значительная часть неформального производства осуществляется для собственного потребления, однако, некоторая часть выпуска может быть реализована на рынке. ... В принципе СНС не рекомендует включать ... услуги, произведенные домашними хозяйствами для собственного потребления..., в границы производства. Однако в определенных случаях, если такого рода деятельность оказывает значительное воздействие на экономическую ситуацию в стране, неформальное производство должно быть учтено» [11].

Такая путаница исходит из того, что отсутствует понимание полноты и адекватности содержания, используемых терминов в структуре неформального сектора экономики, и взаимообусловленности формальной организации и самоорганизации общественного хозяйствования.

Определением функций неформального сектора экономики занимались многие исследователи: одни выявляли хорошие или плохие функции, без их взаимосвязи и системности; другие стремились использовать комплексный подход и определить реально существующие функции. К последним относятся ученые из Перу Э. де Сото, Швеции — Д.Кассель, России — Ю.В.Латов и др.

Э. де Сото считал, что неформальный сектор способствует установлению истинно демократического экономического порядка, организации своего бизнеса и хозяйства на принципах свободной конкуренции [13]. Д.Кассель определил три основные функции — аллокативную (экономической смазки), стабилизирующую (экономического амортизатора) и истребительную (социального умиротворителя) [14].

Критикуя вышеприведенного автора, Ю.В.Латов пишет: «Подход Д.Касселя ограничен, поскольку он рассматривает функции теневой экономики с точки зрения статической социально-экономической системы. В сущности все, им перечисленное, — это одна мегафункция институционального дублирования: теневая экономика помогает развиваться существующей социально-экономической системе именно с тем набором базовых институтов, которые уже есть. В рамках такого подхода легальные и теневые институты являются частичными субститутами друг друга [15]. Но и в рамках этого подхода концепции Д.Касселя не хватает системности. По существу, он выделяет не три, а две функции — стимулирование роста, с одной стороны, обеспечение экономической и социальной стабильности, с другой. ... Предлагаемый нами подход основан на рассмотрении общества как системы не статической, а динамической. ...»

Выделенные нами три функции теневой экономики — инновационная, дублирующая и утилизирующая — сами образуют определенную систему. ... Когда происходит рождение нового общества, наиболее активно выполняются инновационная и утилизирующая функция. Иначе говоря, теневая экономика генерирует и предлагает обществу для массового внедрения новые институты, одновременно вбирая в себя старые институты. Когда же общество прошло точку бифуркации и начинает развиваться по аттрактору, то инновационная и утилизирующая функции отходят на задний план, более важной становится дублирующая функция. Поэтому, в частности, очень велики качественные различия между теневой экономикой современных постсоциалистических и развитых стран. Они связаны с тем, что хотя обе группы стран находятся в состоянии перехода, но постсоциалистические страны переживают двойной переход — не только от индустриального к постиндустриальному обществу, но и от командной экономики к рыночному хозяйству. ... Все три выделенные нами функции необходимы для полноценного развития общества. Оно нуждается и в поиске новых «правил игры», и в укреплении существующего стабильного набора институтов, и в канализации архаичных норм. Наличие теневого сектора экономики делает развитие общества более устойчивым и безопасным» [16].

Критика российского автора своего швейцарского коллеги представляется несколько некорректным, поскольку функции «стимулирования к росту» и «стабилизации социально-экономического развития» не являются ли взаимосвязанными и динамичными. Далее у российского автора функции выражают институциональный характер, тогда как швейцарский ученый определяет социально-экономические свойства.

Неформальный сектор хозяйствования имеет ряд функций, которые вытекают из требований объективных сущностных отношений, экономических

законов: исходных и основных отношений собственности, конкуренции, отношений индивидуального воспроизводства, законов рыночной экономики, механизмов и институтов их реализаций, и, прежде всего, диалектического взаимодействия формальной организации и самоорганизации общественного хозяйствования.

К функциям неформального сектора или самоорганизации хозяйствования можно отнести следующие виды:

- производства товаров и услуг, перераспределения имущества и прав собственности для обеспечения индивидуального воспроизводства субъектов, обделенных и ограниченных в возможностях в формальном секторе экономики;
- повышения конкурентоспособности за счет снижения издержек и увеличения дохода вне официальных «правил игры»;
- увеличения предложения и спроса на товары и услуги, развития рынка;
- адаптации экономической деятельности к условиям, созданными «правилами игры» для формального сектора экономики и развития общества;
- способствования к снятию и усилению антагонизма в отношениях между государственным, общественным и индивидуальным воспроизводством.

Данные функции непосредственно вытекают из объективных социально-экономических условий, которые могут проявляться в различных вариациях в зависимости от уровня развития стран и институтов международных отношений.

Неформальный сектор экономики отличается от формального не только целью, задачами, функциями. Для подтверждения сказанного приведем данные сравнительных характеристик, систематизированных в таблице 3, которые часто встречаются в отчетах МОТ.

В современных условиях в зависимости от стран некоторые позиции в таблице 3 могут отличаться. Например, по 6 строке таблицы в официальном секторе экономики зарплата в большей степени занижена в Казахстане, Российской Федерации, странах СНГ, особенно в государственных структурах, и часто встречаются случаи, когда частные и иностранные фирмы идут на умышленное ограничение оплаты труда наемным работникам.

Учителя, преподаватели, врачи, госслужащие в Казахстане и России, странах СНГ получают неполную величину оплаты труда, которые в разы меньше, чем полагалось бы иметь по статусу, уровню образования и значимости их труда в инновационном развитии экономики и общества. Тогда как в неформальном секторе экономики имеется тенденция и получения относительно высоких доходов наемных работников, хотя и не исключается низкий уровень оплаты труда.

Глобализация предопределяет открытость национальных и интегрированных экономик, что способствует развитию противоречивых тенденций формализации экономических процессов, а также расширению неформального сектора в связи с увеличением масштабов хозяйственной деятельности в

Т а б л и ц а 3

**Сравнительные характеристики субъектов формального
и неформального секторов экономики [17, с. 6]**

№	Характеристики	Формальный сектор	Неформальный сектор
1	Входные барьеры	Высокие	Низкие
2	Технологии	Капиталоемкие	Трудоинтенсивные
3	Управление	Бюрократическое	Семейное
4	Капитал	Избыточен	Недостаточен
5	Рабочее время	Регулярное	Нерегулярное
6	Оплата труда	Нормальная	Ограниченная
7	Используемые финансовые услуги	Используются услуги банков	Используются личные, неформальные услуги
8	Отношения с покупателями	Безличные	Личные
9	Постоянные издержки	Крупные	Незначительные
10	Использование рекламы	Обязательное	Малое, либо вообще отсутствует
11	Использование правительственных субсидий	Часто крупное	Отсутствует
12	Рыночная ориентация	Часто на экспорт	Редко на экспорт

современных условиях. Открытость национальных экономик обуславливает вхождение иностранного капитала, усиление конкуренции во внутреннем рынке и впоследствии увеличение масштабов неформального сектора хозяйствования. Такая реакция представляется как адаптация к новым условиям международной конкуренции. Хуже будет для населения, если местные субъекты хозяйствования прекратят свою экономическую деятельность.

Нарушением «правил игры» в экономике занимаются как представители национальных субъектов хозяйствования, так и иностранные компании. Это предопределено основными условиями и причинами возникновения и существования неформального сектора, диалектически взаимообусловленным развитием формального сектора экономики. Глобализация способствует расширению масштабов общественного хозяйствования для национальной экономики, таким образом усиливая несоответствие между уровнем развития производительных сил и масштабами экономического развития. Вместе с тем, привнесение современной технологии, новых знаний, способов адаптации к новым условиям развития в последующем будет воздействовать на повышение уровня развития производительных сил национальной экономики и сужение параметров функционирования неформального сектора экономики.

Глобализации характерна интенсивная миграция рабочей силы. Данный процесс способствует развитию самоорганизации и увеличению масштабов неформального сектора, так как иммигранты готовы работать за низкую заработную плату и без регистрации в официальных органах страны пребыва-

ния. Такая скрытая деятельность дешевой рабочей силы иммигрантов, которой пользуются фирмы, получают сверхприбыли за счет снижения издержек. Это характерно и высокоразвитым, и особенно развивающимся странам. Имеются примеры криминального проявления, когда иммигранты и даже граждане страны становятся рабами в XXI веке. Такие факты имеются в Казахстане, России и других развивающихся государствах.

Открытость экономики способствовало отмыванию денег, развитию наркобизнеса, контрабанды, нелегального вывоза и ввоза сырья, товаров и рабочей силы. Эти процессы негативно влияют на состояние национальной экономики.

Несомненно, огромную роль играет государство в сокращении до минимума такого комплекса негатива. Однако в Казахстане, России и странах СНГ само государство нуждается в оздоровлении от коррупции, которая представляется крайней формой проявления бесконтрольности и абсолютизации власти государственных чиновников во вред обществу и национальной экономике.

Коррупция переводится от латинского языка как подкуп, продажность, взяточничество [18, с. 157]. Она служит механизмом «подмазки» для быстрого осуществления цели в условиях отсутствия контроля общества над государством. Так, например, чтобы преодолеть бюрократическую волокиту для регистрации фирмы в Перу понадобилось бы в 80-е годы прошлого века 289 дней и значительные финансовые расходы, которые не по карману основной массе населения [19, с. 12], в Казахстане — 89 дней в начале XXI, тогда как в Латвии — 5, а во Франции — 24 часа. Учитывая специфические условия развивающихся стран, «в ФРГ, Франции и Англии взятки, вручаемые в другой стране, не только законны, но и вычитаются из облагаемых налогом сумм» [20, с. 133]. В США так же признают допустимость взяток только за границей. «Это — выплаты государственным чиновникам лишь для ускорения административных действий, которые не могут быть отменены по их усмотрению» [21, с. 14].

В научной работе Эрнандо де Сото, получившая мировое признание, можно найти доказательные материалы на основе обширного анализа развития Перу с 1920 по 1990 годы о несовершенстве государства и законов, обуславливающих обнищание масс и развитие неформального сектора экономики. «В странах, подобных Перу, проблемой является не черный рынок, а само государство. Внезаконная экономика есть стихийная и творческая реакция народа на неспособность государства удовлетворять основные потребности обнищавших масс. ... Когда законность является привилегией тех, кто обладает политической и экономической властью, исключенные из этого числа бедняки не имеют другого выбора, кроме беззакония. Вот почему внезаконная экономика набирает силу» [19, с. 11].

«Главное открытие де Сото, — отмечает Ю.Латов, — принципиально новый подход к объяснению возникновения теневой экономики. Основной причиной разрастания городского неформального сектора он считает не отсталость, а бюрократическую заорганизованность, препятствующую свободному развитию конкурентных отношений. До его работ считалось, что легальный сектор является носителем современной экономической культуры, в

то время как неформальный — уродливый пережиток традиционной экономики. Де Сото доказал, что на самом деле легальная экономика развивающихся стран опутана бюрократическими узами, в то время как именно теневики устанавливают истинно демократический экономический порядок, организуя свое частное хозяйство на принципах свободной конкуренции»[22, с. 3]. Далее Ю.Латов приводит свой вывод по поводу идей вышеприведенного автора: «Де Сото активно выступает за четкое закрепление прав собственности и либерализацию контроля за бизнесом, считая эти меры главной предпосылкой успешного экономического развития. Когда президентом Перу был А.Фухимори, демонстрировавший стремление к либерально-демократическим реформам, де Сото как его главный экономический советник добился проведения ряда реформ, которые способствовали легализации теневиков. Коррупционное перерождение режима Фухимори и его крах показали, однако, что одними реформами прав собственности в развивающихся странах трудно добиться радикальных перемен»[22, с. 4].

Однако научные исследования и полученные результаты Эрнандо де Сото заставляют задуматься о бесперспективности развития стран, где господствует диктатура власти, ущемляющая права общества. Об этом он пишет следующее: «Судьба страны... трагична и абсурдна: трагична потому, что законная система, судя по всему, создана для обслуживания тех, кому живется и так неплохо, и угнетения остальных путем превращения их в постоянных изгоев общества. Абсурдна она потому, что система такого типа сама себя обрекает на слаборазвитость. Она никогда не будет прогрессировать, ее удел — медленно тонуть, захлебываясь в собственной неэффективности и коррупции»[19, с. 12]. По данному поводу уместно будет привести слова из Корана: «Убойтесь же Бога... Не повинуйтесь требованиям неумеренных, которые распространяют на земле зло и не делают добра»[23, с. 691]. В данной священной книге, как мы видим, дается совет и указание на права бороться и отстаивать справедливость для процветания добра.

Коррупцию нельзя свести до минимума или свести на нет только совершенствованием юридических законов. Здесь нужны комплексные подходы, позволяющие выявить систему причин и пути их преодоления.

Причинами существования и процветания коррупции являются экономические, социальные, правовые, культурологические и другие:

- несоответствие механизма использования механизму действия экономических законов;
- низкая мотивация труда госслужащих, наемных работников в материальных и нематериальных секторах национальной экономики, что служит условием процветания оппортунистического поведения;
- непропорциональное распределение доходов: разрыв в десятки раз доходов богатых семей от бедных слоев населения;
- отсутствие или недостаточность демократии в развитии государства и общества, где регулирование направленно на защиту преимущественно официальной власти, монополий, верхушки бизнес-элиты, куда входят ограниченный круг семей высокопоставленных госчиновников и их приближенных;

- противоречие содержания законодательной базы требованиям объективной действительности;
- низкий уровень экономических, правовых знаний населения, гражданской ответственности и самосознания;
- незащищенность личности и населения и т.д.

Несоблюдение требований объективных экономических законов приводит к абсолютизации субъективных решений государства, конечным результатом которого становится социально-экономические кризисы, диспропорции в экономике, банкротство многих малых и средних предприятий, увеличение неформального сектора экономики в сопровождении с коррупцией и комплексом проблем для страны.

Низкий уровень оплаты труда стимулирует госслужащих, наемных работников на восполнение собственного бюджета посредством нарушения закона, устава, регламентаций учреждений и организаций, что приводит к негативным последствиям. Если подсчитать результаты от оппортунистического поведения наемных работников по причине низкой заработной платы, то они намного превышают тех расходов, которые бы шли на полноценную оплату труда. Некомпетентность верхушки государственной власти и алчность бизнесменов служат субъективным фактором оппортунистического поведения наемных работников, снижения совокупного спроса населения, сокращения предложения товаров, бурного процветания коррупции, воровства на производстве, бандитизма и т.п.

Разрыв в 30 раз доходов богатых семей от бедных слоев населения в Казахстане и 20-40 раз в России в начале XXI века говорит о том, что возрастает социальное напряжение, которое может в перспективе привести к разрушительным потрясениям и анархии. В связи с этим необходимо сокращать данный разрыв до 10, а затем до 5 или 3 раз как в социально ориентированных государствах. Это можно сделать через налоговую систему, распределение большей части акций монополий, крупных предприятий населению, развитие фондового рынка и другие финансовые инструменты.

Отсутствие или недостаточность демократии приводит к абсолютизации государственной власти, вседозволенности. Следствием чего являются убийство журналистов за правдивое освещение событий в стране; рейдерство высокопоставленных чиновников, их родственников и приближенных, когда они отнимают чужой бизнес, покушаясь на жизнь людей; покрывание и оправдание противозаконных деяний полицейских, судебных и прокурорских структур, администрации высшего и среднего звена государственной власти. Это создает условия развития и расширения неформального сектора экономики, тотальной коррупции. Чтобы изменить ситуацию, необходимо соблюдать демократические принципы в обществе и государстве, развивать самоуправление, расширять полномочия общественных организаций, парламента страны, средств массовой информации, гармонизировать соотношение формальной организации и самоорганизации общественного хозяйствования.

Противоречие содержания юридических законов требованиям объективной действительности обуславливает трактовку документа в пользу государственного чиновника, который имеет повод для вымогательства. Большин-

ство законов не имеют механизма реализации, что требует множество подзаконных актов. И обычно они противоречат основному содержанию законов. Причину оторванности содержания юридических законов от реалии жизни четко отметил Эрнандо де Сото: «...Только мизерное число наших законов не более 1 % издается тем органом, который специально для этого предназначен парламентом. Остальные 99 % плод деятельности исполнителей. Законы идут из правительственных канцелярий, где их изобретают, проталкивают и публикуют без помех, без дебатов, без критики и часто даже без малейшего представления о тех, кого они будут касаться. Законопроекты, выносимые на рассмотрение парламента, ... пекут на бюрократических кухнях (или в частных апартаментах некоторых юристов) в соответствии с указаниями перераспределительных синдикатов, интересы которых и обслуживаются»[19, с. 15].

Поэтому при написании и принятия законов необходимо открытое обсуждение с участием всех заинтересованных сторон, где содержание документа выражала интересы большинства и требования объективной действительности в пользу прогресса экономики и её социальной ориентации. Далее нужно ликвидировать подзаконные акты или сократить до минимума, поскольку «... налоги не главная проблема, — подчеркивал Эрнандо де Сото, — и что не налоговая политика определяет выбор действовать в рамках закона или внезаконно. Сердцевину проблемы составляют иные требуемые законом расходы. Деловые люди должны подчиняться массе правил, начиная от заполнения бесконечного числа документов в правительственных учреждениях и кончая жестким администрированием своего персонала. Похоже, что именно это оказывает решающее влияние на выбор между ведением дел в рамках закона или внезаконно»[19, с. 112].

Важную и не последнюю роль играет уровень экономических, правовых знаний, гражданская ответственность и развитие самосознания и мышления в минимизации коррупционных деяний, а активная позиция в массовом масштабе будет действенным фактором развития демократии в обществе, сокращения неформального сектора экономики.

Незащищенность личности и населения от непрофессионализма специалистов, посягательств мошенников, бандитов, произвола государственных чиновников может привести к молчаливому противостоянию, а впоследствии массовым протестам и стихийным бунтам, которые становятся крайними формами проявления самоорганизации общественной жизни. Поэтому необходимо создавать условия для обеспечения непосредственной связи граждан с местной и верховной властью, общественностью, профсоюзами и партиями в решении возникающих проблем. Волокита и бюрократизм — главная фактор недовольства населения. Обнаружение этих фактов должно служить сигналом для определения некомпетентности и увольнение таких госчиновников и специалистов с занимаемой должности без права работы в данных сферах.

Для минимизации неформального сектора экономики необходимо знать методы определения параметров её функционирования на макроуровне. На практике используется индикатор, показывающий долю неформального сектора экономики в ВВП или ВНП. Если уровень данного показателя снижается, то наблюдается процесс сокращения параметров деятельности неформального

сектора экономики. Доля неформального сектора экономики в ВВП определяется различными методами: социологическими, нормативно-расчетными, балансовыми, сопоставительными, монетарными и другими [24, с. 369–407].

Необходимо использовать методы определения объективно предельных величин выпуска национальной экономики и сопоставить его с фактической величиной. Это позволит определить долю фактического предложения в пределах объективной величины совокупного спроса, а также неудовлетворенный спрос. Разница между объективной величиной неудовлетворенного совокупного спроса и зафиксированным формальным неудовлетворенным спросом на уровне межотраслевых отношений позволяет определить долю неформального сектора экономики. Таким способом определение параметров функционирования неформального сектора экономики позволит выявить пути минимизации данного сектора и оптимизации соотношения формального и неформального секторов национального хозяйства в современных условиях глобализации.

Таким образом, неформальный и формальный сектора экономики, как проявление формальной организации и самоорганизации общественного хозяйствования, являются диалектически взаимосвязанными сторонами целостной системы в условиях господства частной собственности и государства. При этом содержание неформального сектора экономики будут выражать отношения, вытекающие из требований сущностных отношений собственности, конкуренции для обеспечения реализации противоречий между государством, обществом и индивидуальным воспроизводством в условиях несоответствия уровня развития производительных сил масштабам общественного хозяйствования, где деятельность субъектов не подлежат учету, скрывающиеся от официальной власти, выходят за пределы правовых регламентаций, норм, становятся противозаконными и ненаблюдаемыми.

Понятия и термины

Неформальный сектор экономики; ненаблюдаемый сектор экономики; нелегальный сектор экономики; скрытый, теневой сектор экономики; незаконный, неофициальный сектор экономики; криминальный сектор экономики; коррупция; диктатура власти; демократические принципы; рейдерство; механизм “подмазки”; формальная организация; самоорганизация.

Рассматриваемые вопросы

1. Сущность неформального сектора экономики.
2. Функции неформального сектора экономики.
3. Виды неформального сектора экономики.
4. Неформальный сектор экономики в условиях глобализации.
5. Причины и условия функционирования неформального сектора экономики в развивающихся странах.
6. Пути минимизации неформального сектора экономики в современных условиях.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Причины и условия возникновения неформального сектора экономики.
2. Роль неформального сектора экономики в развитии национального хозяйства.
3. Особенности развития нелегального сектора экономики в современных условиях глобализации.
4. Методы определения параметров функционирования нелегального сектора экономики.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. В чем различие проявления и содержания формального и неформального секторов экономики?
2. Какова структура неформального сектора в национальной экономике?
3. В чем различие проявления и содержания неформальных секторов экономики в развивающихся и развитых странах?
4. Какие причины препятствуют минимизации неформального сектора в национальной экономике?

Темы для рефератов

1. Диалектика взаимосвязи неформального и формального секторов экономики.
2. Неформальный сектор экономики в снижении бюджета государства.
3. Неформальный сектор экономики в развивающихся странах.
4. Неформальный сектор экономики в постиндустриальных странах.

Литература

1. Schneider F. Comment // Economic Policy. –1998, April.
2. Lacko M. Rejtett gazdasag nemzetkozi osszehasonlitasban // Kozgazdasagi Szemle. – 1995. – XLII evf.
3. Неформальный сектор в странах Латинской Америки. Масштабы и структура, тенденции и факторы развития, роль в национальной экономике. – М., 1992.
4. Архипова В.В. Теневая экономика и пути ее ограничения в России и мировой экономике//Проблемы современной экономики. № 2. - СПб, 2007
5. Теневая экономика: экономический и социальный аспекты: Проблемно - тематический сборник. - М., 1999.
6. Hart K. Informal urban income opportunities and urban employment in Ghana // Journal of Modern African Studies. – 1973. – Vol. 11. – № 1. – P. 61 – 90.
7. Кунаев Э.Н. и др. Теневая экономика/Учеб. пос.- Караганда, 2002.
8. Неформальный сектор в российской экономике/Ин-т стратег. анализа и развития предпринимательства. Рук. проекта – Долгопятова Т.Г.- М, 2003.

9. Методологические положения по статистике. 2-е изд., доп./Под ред. К. Абдиева. - Алматы, 2005.
10. Колесников С. Теневая экономика: как ее считать/02.04.2003,- interned.ru
11. [www_stat_kg Hidden.htm](http://www.stat.kg/Hidden.htm)
12. Научные подходы к оценке масштабов теневой экономики/Банковское дело. Ежемесячный журнал для специалистов банковского дела. №5, май. М. -2005, index_php.htm
13. де Сото Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. - М., 1989, 1995(http://www.libertarium.ru/libertarium/way?PRINT_VIEW=1&NO_COMMENTS=1).
14. Cassel D. Funktionen der Schattenwirtschaft im Koordinationsmechanismus von Markt und Planwirtschaften // ORDO. Jahrbuch fur die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft. Bd. 37. S. 73-103. - 1986.
15. Идея субституциональности официальных и теневых институтов четко звучит также у С. Генри: Henry S. Can the Hidden Economy Be Revolutionary? Toward a Dialectical Analysis of the Relations between Formal and Informal Economies // Social Justice. Vol. 15. № 3-4. P. 29-54. W.-1988.
16. Латов Ю.В. Роль теневой экономики в социально-экономической истории/Историко – экономические исследования./Журнал. №3. – 2006.
17. Fidler P., Webster L. The Informal Sectors of West Africa/The Informal Sector and Microfinance Institutions in West Africa. Ed. by L. Webster, P. Filder. – Washington, 1996. – P. 5 – 20.
18. Краткий словарь иностранных слов. - М, 1975.
19. Эрнандо де Сото. Иной путь: Невидимая революция в третьем мире/ Пер. с англ. Б. Пинскер. - М.,1995.
20. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента/Пер. с англ. – М., 1992.
21. San Francisco Chronicle, August 28, pp. 1,14. – 1982.
22. Латов Ю. (<http://www.strana-oz.ru/?numid=21&article=995>). - М., 2008.
23. Коран/Пер. с араб. яз. Г.С. Саблукова.– Казань, 1907.
24. Методологические положения по статистике. 2-е изд., доп./Под общ. ред. К. Абдиева. – Алматы, 2005.

ГЛАВА 6 ИНСТИТУТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

6.1 Институты в социальной ориентации рыночной экономики

Систему институтов образует особая инфраструктура: органы государственного контроля и регулирования, ассоциации потребителей, профессиональные союзы наемных работников и ассоциации предпринимателей, а также, весьма важная, правовая система[1, с. 148–149].

В рыночную инфраструктуру входят организации и учреждения, которые обслуживают и связывают производителей и потребителей. Составляющими элементами рыночной инфраструктуры являются торговые фирмы, товарные и фондовые биржи, банки, государственные учреждения и т.д. Каждый рынок имеет свою специфику и, следовательно, соответствующую инфраструктуру.

На начальном этапе переходной экономики Казахстана и стран СНГ возникло несколько сотен товарных бирж, коммерческих банков и страховых компаний. Многие из них уже обанкротились и сошли с арены функционирования. Количество страховых компаний и коммерческих банков оптимизировалось.

В структуре рыночной системы ещё много перекосов и недостатков, вызванных «шоковой терапией», осуществляемой политиками и государственными чиновниками с подачи знатоков «экономической теории классной доски», — выражение заимствовано нами у Р.Коуза, очень точная характеристика современных экономистов-теоретиков, оторванных от жизненных реалий[2, с. 20].

Анализируя переход на рельсы рыночной экономики стран Восточной Европы, китайский ученый Чэнь Пин сделал следующий вывод: «Политика «шоковой терапии» основывалась на сформулированном в рамках неоклассической теории предложении о том, что отказ от централизованного планирования создаст условия для свободной игры рыночных сил, взаимодействие которых в конечном счете приведет систему в состояние равновесия. Однако практика реформ в восточноевропейских странах не подтвердила правильность данного предложения, а процесс рыночной трансформации оказался крайне сложным, нелинейным и непредсказуемым»[3, с. 140–141].

Существующие ныне деформации рыночной инфраструктуры в странах СНГ, и в том числе Казахстане, обусловлены последствиями перехода от командно-административной экономики к рыночной за рекордно короткие сроки.

Приватизация осуществлялась в большинстве случаев с нарушениями законности, справедливости, без программы эффективной реализации для общества. Быстрая, краткосрочная приватизация в пользу государственных чиновников происходила через раздаточные отношения среди своих и это привело к тому, что в обществе произошла резкая дифференциация: 0,4 % всего населения Казахстана стало относиться к богатым и особо богатым лю-

дям, чьи доходы исчисляются астрономическими величинами; 65,8 % казахстанцев находится на уровне бедности и за её чертой; 33,8 % населения ещё не представляет средний класс, поскольку их доходы не позволяют обеспечить полное материальное благополучие семьи [4, с. 23]. Нерациональная, волюнтаристическая реформа привела к развалу экономики, отбросила Казахстан и другие страны СНГ по общему уровню развития на несколько десятилетий назад.

Если обратиться к статистическим данным, то наблюдается тенденция снижения показателей национальной экономики Казахстана до 2000 г. За период с 1990 по 2000 гг. реальный ВВП снизился на 38 % [5], сокращение объемов промышленного производства произошло почти на 57 % [6, с. 228]; объем валовой продукции в сельском хозяйстве уменьшился на 77,6 % [7, с. 163, 171–173]. В 2003 году 1586 крупных и средних предприятий в Казахстане были убыточными, их удельный вес достиг 12,5 % [8, с. 43–44].

Бедность населения и безработица порождают преступность. Низкая оплата наемного труда, мизерные пенсии и пособия усугубляют бедственное положение людей и толкают их на экономические преступления и противозаконные действия.

Низкая заработная плата государственных чиновников нижнего и среднего звена вынуждает их использовать служебное положение для удовлетворения корыстных интересов. Высокооплачиваемые государственные чиновники, имея довольно большие полномочия, также нарушают закон. Связь государственных чиновников с преступниками, превращение первых в коррупционеров становится опасным для государства.

Последствия неэффективной политики в период перехода к рыночной экономике, отсутствие институциональных основ, экономических, правовых норм, соответствующего механизма эффективного преобразования экономики, дисбаланс государственных структур в пользу исполнительной ветви власти привели к безграничному господству монополистов, укреплению статуса Казахстана как сырьевого придатка, гибели многих поселков и даже городов, сокращению населения, огромной миграции с отрицательным балансом.

Казахстанские ученые, основываясь на региональных исследованиях, так характеризуют нынешнее состояние экономики Казахстана, что можно сказать и о других странах СНГ: неустойчивость и неопределенность развития; низкий уровень производства и потребления; диспропорции в структуре производства в пользу добывающих отраслей; сырьевая направленность экономики; замедление инвестиционных процессов в реальном секторе экономики; переток и преимущественное обращение денежных средств на финансовом рынке и его сегментах — валютном рынке, рынке межбанковских кредитов, рынке государственных ценных бумаг; скрытая безработица, падение реальных доходов домашних хозяйств [7, с. 211].

Такой негатив вкупе с беспределом государственных чиновников создают специфические условия уродливого развития рыночной инфраструктуры. Конечно, это не должно долго продолжаться. Надеемся, что произойдут позитивные изменения в будущем, благодаря программе развития «Казахстан–2030» [9, с. 9–16].

Грубые и, возможно, в какой-то степени умышленные ошибки реформаторов Казахстана и стран СНГ видны через призму социально-экономических преобразований в Китае. Там учитываются национальные особенности, необходимость постепенного перехода в другое качественное состояние; соблюдается сочетание выгоды и справедливости; минимизируются экономические потери и негативные явления; формируются новые рыночные структуры параллельно с существующими старыми, постепенно вытесняются последние в результате естественного процесса их отмирания. В ходе социально-экономических преобразований осуществляется модернизация институтов, правовых нормативов, юридических законов и всей системы в соответствии с изменяющимися условиями, что позволяет Китаю сохранять и наращивать экономику страны. Ему удалось вырваться из тисков периферийного пути развития, которой предполагает вывоз сырья в обмен на ввоз промышленных товаров. Об этом свидетельствует удельный вес продукции обрабатывающих отраслей Китая — 85 %. В Казахстане за 2011 год он составил всего — 31,6 % [7, с. 164; 10, с. 24].

Рыночная инфраструктура, её эффективность зависят от формирующихся структур национальной экономики. В данное время в Казахстане наблюдается ориентация на бурное развитие добывающих отраслей. Однако делать главную ставку на добычу сырья — недальновидная политика национальной экономики.

Казахстану в первую очередь нужно определить объем производства товаров широкого потребления на макроуровне, развивать производство предметов потребления и средств производства с использованием услуг зарубежных инвесторов по внедрению современных технологий, машин, оборудования. Без развитой обрабатывающей промышленности национальная экономика будет ущербной. Пример высокоразвитых цивилизованных стран показывает, что приоритет должен быть отдан обрабатывающим, высокопроизводительным отраслям.

Разработку и добычу сырья следует ограничивать рамками необходимости для внутреннего пользования и получения доходов от внешних потребителей дальнего и ближнего зарубежья в размерах, не превышающих значений, необходимых для стимулирования внутреннего рынка и развития национальной экономики. Превышение необходимого уровня добычи может быстро «обескровить» недра и обанкротить будущие поколения Казахстана.

Государственное регулирование должен быть направлен на стимулирование всех субъектов в зависимости от их материальных, финансовых и трудовых вкладов в развитие национальной экономики и общества.

Развитие рынка и реакция государства на происходящие в национальной экономике и обществе процессы воздействуют на ценообразование. В переходный период происходило разорение основной массы производителей и обогащение монополистов, представителей теневой экономики и отдельных высокопоставленных государственных чиновников.

Для урегулирования ценообразования в масштабе внутреннего рынка, макроэкономики необходимо сбалансировать стоимостные и натуральные единицы произведенной продукции энергодобывающих, производящих отраслей.

Можно пойти на некоторую компенсацию энергодобывающим и производящим фирмам, предприятиям за уступки в снижении цен на собственные услуги и продукцию с целью повышения эффективности экономики в целом, как это делается в США.

Государство должно выявлять изменения условий формирования цен товаров, продукции базовых отраслей экономики, которые непосредственно воздействуют на ценообразование остальных субъектов рыночной экономики. Оно обязано влиять на развитие внутреннего рынка, ограждая его от негативных внешних факторов мировой экономики. Внутренний рынок должен быть полностью открытым для высокоэффективных технологий и техники из дальнего и ближнего зарубежья. Вместе с тем нужно ставить жесткие преграды устаревшим технологиям, низкопроизводительному оборудованию и низкокачественной продукции.

Стихия рынка может сильно подхлестнуть цены, привести к инфляции и прочим нежелательным последствиям, поэтому государство обязано контролировать цены на продукцию и услуги жизненно важных отраслей, особенно в период становления рыночной экономики и социально-экономических кризисов.

Воздействие государственного регулирования на процесс ценообразования топливно-энергетических компаний, предприятий в рамках необходимых оптимальных величин позволит создать условия для функционирования других предприятий и организаций, а также активизировать население в построении нового общества и социально ориентированной рыночной экономики.

Цены на энергоносители существенно влияют не только на производственные организации, но весомо воздействуют и на бюджет домохозяйств, населения. Ненормально, когда оплата только за отопление и электроэнергию составляет две третьих дохода среднестатистической семьи, и такое явление, как отказ населения от оплаты в той или иной форме, характерно для данного этапа реформ. Развитие внутреннего рынка обуславливается, прежде всего, количеством собственных производителей. Поэтому создание условий и участие государства в расширении масштабов деятельности и увеличении числа производителей, предпринимателей является важным моментом в становлении социально ориентированной рыночной экономики, роста товарооборота.

Казахстан страдает от недопроизводства, поэтому активное участие государства в поднятии экономики и ее регулировании, финансировании активизирует большие массы населения: уменьшится количество безработных; увеличится спрос на товары широкого потребления, расширяются рамки и объем рынка. Увеличение дохода населения и спроса служит стимулом к развитию промышленности и сельского хозяйства.

Кроме экономически обоснованных программ развития национальной экономики необходимо разработать финансовые и правовые механизмы.

Под воздействием экономических законов развиваются рыночные отношения между государством и фирмами. Государство в экономическом плане выступает в качестве органа регулирования, пропорционального распределения и перераспределения совокупного общественного продукта между субъектами в зависимости от признанных затрат труда последних через рынок.

Характеристика этой функции государства важна для выяснения некоторых специфических его отношений с фирмами сферы производства, товарного обращения в связи с платежами в государственный бюджет. Эти платежи должны определяться с учетом требований объективной необходимости, что означает учет степени развития общественного производства на определенном этапе, а также требований объективно действующих экономических законов. Так, например, при экстенсивном развитии общественного производства величина платежей предприятий и организаций базовых отраслей производства в государственный бюджет должна быть предельно высокой, тогда как в условиях интенсивного роста — до определенной степени низкой. Это положение выражает требования объективной необходимости в обеспечении максимального развития общественного производства в зависимости от различных условий труда. При экстенсивном росте общественного производства возникает необходимость концентрации денежных средств в государственном бюджете для усиления экономического положения страны в данных условиях; интенсивное развитие требует увеличения денежных ресурсов предприятий для обеспечения высоких темпов их воспроизводства. В зависимости от соотношения экстенсивного и интенсивного характера развития общественного производства в конечном счете нужно определять размеры платежей производственных, торговых и других фирм в государственный бюджет. Величину платежей предприятий и организаций необходимо планировать в основном в пределах 10–50 % от суммы дохода.

Государство должно быстро реагировать на постоянно изменяющиеся условия развития рыночной экономики и общества, решать проблемы гармонизации противоречий в рыночных трансакциях, экономике и общественной жизни для достижения позитивных результатов. Это достигается за счет сбора платежей с субъектов рыночных трансакций и снятия негативных тенденций в макроэкономике. Данные сборы проявляются в различных формах, посредством которых происходит перераспределение совокупного общественного продукта. Такой процесс будет работать на прогресс в том случае, если перераспределение направлено на программу оздоровления и позитивного развития субъектов рыночной экономики и общества, в противном случае государство работает только на себя.

Недра и богатства земли, окружающая природа принадлежат обществу. Для воспроизводства условий существования и развития общества, дальнейшего справедливого перераспределения совокупного общественного продукта государство взимает от производителей платежи в бюджет. Справедливое перераспределение, исходя из трудовых вкладов субъектов и с целью стимулирования всех членов общества на пути развития и прогресса, является необходимым моментом в содержании механизма государственного регулирования сдаточно-раздаточных отношений и рыночных трансакций в национальной экономике.

Государство должно изымать не менее половины от чистой прибыли в добывающей промышленности после возмещения инвестиционных затрат, издержек производства. Рентабельность добывающей промышленности нужно удерживать на среднем уровне. Таким образом доходы от нефти, газа, уг-

ля, руд редкоземельных металлов, золота, меди, алюминия, цинка, урана, железа и других внесут вклад в развитии национальной экономики и общества.

Платежи в государственный бюджет перерабатывающей промышленности должны быть несколько меньше. Это вытекает из следующих условий: во-первых, в перерабатывающей промышленности моральный и материальный износ средств производства намного выше, чем в добывающей; во-вторых, из сырья перерабатывающей промышленности уже взяты платежи государством как от продукции добывающей промышленности; в-третьих, перерабатывающая промышленность динамичнее в развитии, поэтому для удержания стандарта мирового уровня необходимо постоянное обновление техники и технологии, средств производства, обучение кадров и повышение их квалификации.

В некоторых случаях в перерабатывающей промышленности можно ограничивать уровень рентабельности до средней величины — если фирмы данной сферы не выполняют в полной мере задач развития внутреннего рынка, окружающей среды, общества.

Нужен особый подход государства к платежам предприятий, организаций и отдельных производителей сельскохозяйственной отрасли. Рационально было бы получать от субъектов этой отрасли не более 10 % от дохода произведенной продукции. Эффективность развития сельскохозяйственной отрасли во многом зависит от климатических условий. Человеческий фактор, техника, и технологии в Казахстане пока стоят на втором плане.

Актуально возрождение кооперации в сельском хозяйстве. Практика показала, что фермерство не может решить все проблемы отрасли. Также нужно учитывать национальные особенности, общинный характер мышления населения. «... Надо учесть сложившиеся национальные черты ... общинный характер мышления, что влияет и на производство. Не учесть — значит потопиться», — подчеркивает В.З.Баликоев [11, с. 330.]. Возрождение кооперативной формы производства как альтернатива фермерству позволило бы ускорить процесс социальной ориентации и повысить эффективность сельского хозяйства.

Ценообразование в сельском хозяйстве имеет свою специфику. Оно складывается, в первую очередь, из реальных издержек производства и существующих в данной ситуации рыночных цен на сельхозпродукцию в соседних странах. Однако сельхозпроизводители часто оказываются в таких условиях, что им приходится продавать свою продукцию ниже величины издержек производства. Это обуславливается, во-первых, суровыми природно-климатическими условиями; во-вторых, низким уровнем технологии и техники; в-третьих, несоответствующей формой организации труда, следовательно, формой собственности; в-четвертых, стихией рыночного ценообразования; в-пятых, безответственностью государства перед производителями, субъектами рыночной экономики. Для поддержки и развития сельского хозяйства государство обязано скупать продукцию сельхозпроизводителей по ценам, превышающим издержки производства, воздействовать на ценообразующие компоненты, факторы.

Государство должно пытаться изменить условия формирования цен на продукцию базовых отраслей, которые непосредственно воздействуют на ценообразование других субъектов рыночной экономики. Оно обязано влиять на развитие внутреннего рынка, ограждая от негативных внешних факторов мировой экономики.

Ценообразование должно формироваться не только на основе издержек производства и прибыли фирм, предприятий, взаимодействия спроса и предложения, но и с учетом общественно необходимых затрат труда. Данная величина выступает в качестве оптимальной меры в обмене общественной деятельностью и требует пропорционального развития в структуре национальной экономики. Нарушение пропорций и значительные отклонения от оптимальной величины затрат приведут к перекосам, экономическим кризисам.

На практике в ценообразовании необходимо исходить и из заработной платы наемных работников, которые составляют большую часть населения. Они представляют основную массу покупателей продовольственной продукции, товаров длительного потребления, услуг коммунальных служб и других.

Все затраты национальной экономики непосредственно или опосредованно преломляются через заработную плату, доходы семьи, благосостояние населения. Бедное общество всегда потребляет меньше, чем богатое. Поэтому соответствие предложения произведенных товаров на макроуровне величинам заработной платы и доходов населения, позволяющим удовлетворять развивающиеся потребности, является фактором балансировки спроса и предложения, воздействующим на ценообразование.

Доходным является производство алкогольных напитков, табака. Большие объемы этой продукции сосредоточены в теневой экономике, что влечет за собой утечку наличных денег за пределы страны. Поэтому желательно государству взять на себя производство алкогольных напитков, табака, создавая современные предприятия по новейшим технологиям, способные не только удовлетворять потребности внутреннего рынка, но и конкурировать с зарубежными производителями. Эта мера особенно необходима в период становления, выхода из социально-экономического кризиса.

Количество и разнообразие субъектов рыночной экономики определяются масштабами общественного производства. Их несоответствие общественно необходимому количеству создает вакуумное пространство, которое становится фактором неиспользованного потенциала, способным воспроизводить негативные тенденции в экономических процессах.

Другим подобным фактором может служить отсутствие или недостаточность как в количественном, так и качественном отношении, правовых норм, нормативов, юридических законов, касающихся взаимоотношений между субъектами рыночной экономики. Эти факторы обуславливают повышение транзакционных издержек, издержек обращения и других сопутствующих расходов.

Субъекты рыночной экономики возникают из-за необходимости эффективного использования факторов производства и сокращения транзакционных издержек, издержек, возникающих в процессе обмена.

Домохозяйства, фирмы, государство — основные институты, субъекты национальной экономики. Институты сдаточно-раздаточных и рыночных отношений как экономические категории, выражают экономические отношения с различной спецификой, функциями, структурой и формой проявления. К.Маркс определял личность как совокупность общественных отношений [12, с. 265], тогда домохозяйство представляет собой целостность отношений нескольких личностей по эффективному присвоению собственности и отчуждению, исключению других от нее. О фирме Р.Коуз пишет следующее: «Фирма, таким образом, есть система отношений, возникающих, когда направление ресурсов начинает зависеть от предпринимателя» [2, с. 40].

В структуре институтов рыночной экономики важно определить основные ее части и их взаимодействие, от которого будет зависеть внутренняя, а отчасти и внешняя эффективность транзакционных издержек. Под внутренней эффективностью транзакционных издержек понимается экономия расходов и затрат на поиски решения и достижения соглашений между сотрудниками отделов фирмы для реализации общей цели. Под внешней эффективностью транзакционных издержек понимаются затраты на сделку с другими субъектами, при этом результаты как для целого, так и противоположных сторон будут превышать расходы.

Для эффективного функционирования с целью осуществления частной выгоды и справедливости в отношении других, то есть выгоды для всех, институтам рыночной экономики необходимо создать соответствующие условия. Однако домохозяйства, фирмы, государство и другие производные субъекты экономики в странах СНГ, в том числе Казахстане, существуют, мягко говоря, в условиях недостаточно эффективного разграничения прав и их организационной взаимозависимости.

Проблемы транзакций и их реализации между домохозяйствами и торговыми фирмами возникают очень часто, при этом потери несет обе стороны. Большие издержки транзакций возникают в основном из-за недостаточности информации о продавце и товаре (место производства, качество, срок службы, безопасность и т.д.) или умышленного искажения данных. Покупатели проводят много времени в поисках нужного товара. Для 100 млн. человек эти потери исчисляются в 20 млрд. часов в год, а если эти данные перевести в денежные единицы, то получится внушительная сумма — около 12 млрд. долларов [13, с. 25] (сделана коррекция в расчетах — К.А.). Осуществив сделку купли-продажи, покупатели не застрахованы от материального и морального ущерба, а отстаивать свои права в условиях рыночной экономики в одиночку весьма сложно и неэффективно. Поэтому в цивилизованных странах люди защищают свои интересы, объединившись в потребительские союзы. Данные союзы оказывают огромное влияние на формирование правовых нормативов и законодательство государства, а также непосредственно на конкретные правонарушения продавцов и производителей товаров и услуг. Так, например, в США в июне 2000г. произошло сенсационное судебное разбирательство в штате Чикаго. По иску пострадавших от употребления некачественных сигарет суд вынес решение: оштрафовать три ведущие корпорации табачного производства на сумму 15 млрд. долл. в пользу курящих штата Чи-

каго. Если доходы фирм, включая их собственность, окажутся меньше назначенной суммы штрафа, они полностью разоряются. Конечно, этот пример особый, но он ярко показывает правовую защищенность потребителей США.

Другой пример отражает казахстанские реалии. Естественный монополист обязан устанавливать счетчики учета потребляемой воды. В г. Караганде потребители устанавливают данные приборы за свой счет. Оплата за холодную воду по счетчику ниже, чем без него в 4–10 раз в зависимости от количества членов семьи. В данном случае налицо два явных нарушения прав потребителей: во-первых, естественный монополист не выполняет требования об установке всем потребителям воды счетчиков; во-вторых, нормативы завышены в несколько раз по сравнению с реальным расходом воды потребителями. Однако государственные власти, и в том числе антимонопольный комитет, не реагируют на происходящий беспредел. Такая ситуация наблюдается в отношении тепло-, электроэнергетики, телефонной связи и т.д.

Сказанное выше свидетельствует о несовершенстве механизма реализации законов и прав граждан Казахстана. Это происходит и в других странах СНГ.

В рамках фирмы субъектами трансакций являются собственник средств производства, предприниматель и наемные работники. Чтобы отстоять свои права, наемные работники объединяются в профессиональные союзы, которые в цивилизованных странах имеют большую действенную силу. Так, например, в Германии коллективные трудовые соглашения обычно заключаются между профессиональными союзами и ассоциацией предпринимателей и носят в основном региональный характер. Профсоюзы хорошо организованы и многие из них входят в Объединение немецких профсоюзов. В трудовых соглашениях оговариваются такие вопросы, как режим и объем работы, продолжительность отпуска, величина заработной платы, премий, обязанности и др. Германия относится к странам с самой короткой годовой продолжительностью рабочего времени и высокой оплатой труда [14, с. 79–80].

В Германии и Японии контрастное развитие профсоюзов. В Японии основные трансакции и компромиссы вырабатываются на предприятии, тогда как в Германии соглашения заключаются на уровне отрасли, регионов, поднимаясь до высот национальной политики [15, с. 99].

В таких странах, как Швеция, Германия, Япония, соглашения между предпринимателями и профессиональными союзами позволяют снимать противоречия между трудом и капиталом, участвовать наемным работникам в управлении качеством производимой продукции или услуг, поддерживать дисциплину и организованную деятельность фирмы, сохранять конкурентоспособность данной организации. В Японии, например, отношения между трудом и капиталом менее конфликтные, чем в других развитых странах. Подтверждение этому служит показатель количества дней, теряемых ежегодно из-за конфликтов наемных работников с предпринимателями. Он является наиболее низким для всех промышленно развитых стран: в 50 раз меньше, чем в США, более чем в 7 раз ниже, чем в Великобритании [16, с. 119].

На шведском рынке труда количество забастовок оставалось также низким на протяжении нескольких десятилетий. Шведская модель экономики

характеризуется активной политикой государства на рынке труда, централизацией коллективных договоров и низким числом забастовок, высоким уровнем организованности профессиональных союзов, степень участия трудящихся в которых очень высока[17, с. 101–102].

Трансакции между трудом и капиталом существенно влияют на эффективность издержек, повышение уровня организованности деятельности фирмы, взаимной выгоды. «Такого рода модель строится, конечно, не за один день. Она — плод неспешных и терпеливых компромиссов между социальными партнерами, что, однако, никаким образом не исключало (совсем наоборот) фаз жестких столкновений, в ходе которых профсоюзы должны были решительно бороться за сохранение и развитие некоторых главных завоеваний этой «модели»[15, с. 97].

Профсоюзы вносят большой вклад в организацию деятельности фирмы, облегчают координацию функционирования элементов внутренней структуры, контролируют проявления экономической недобросовестности и приспосабливаются к изменениям в деловом окружении и конъюнктуре[18, с. 434].

Профсоюзы, воздействуя на увеличение заработной платы наемных работников, закладывают основы повышения качества работы, что улучшает качество товаров, услуг, а значит, в свою очередь, — повышает эффективность фирм. Профсоюзы «уменьшают стоимость организации сложных сделок, особенно тех, в которых участникам приходится привлекать на большой срок специализированные ресурсы»[18, с. 434].

Если по Р.Коузу представлять фирму как систему отношений между людьми, то между противостоящими сторонами при выборе общей цели, механизма реализации и организации деятельности и т.д. необходима трансакция. В структуре фирмы профсоюзы представляют организацию наемных работников в трансакции для решения общей цели — гармонизации интересов наемных работников и собственников. Любое ущемление интересов сторон соглашения приводит к увеличению издержек трансакции, снижению качества труда и эффективности расходов фирмы, потере доходов собственника. Если профсоюзы настоят на таких условиях, которые фирме не выгодны, и это повлечет большие расходы, то разорение организации лишит наемных работников «куска хлеба». С другой стороны, жесткое давление на наемных работников, снижение экономических и моральных стимулов может привести фирму к отрицательным результатам. Поэтому профсоюзы и ассоциации предпринимателей должны искать компромисс для достижения общей выгоды и справедливости по отношению друг к другу.

В Казахстане за 20 лет становления рыночной экономики профсоюзы потеряли свой авторитет и сейчас не имеют популярности среди наемных работников. «Профсоюзная организация остается некоей аморфной массой», — пишет председатель ЦК профсоюза работников угольной промышленности Республики Казахстан[19, с. 5]. К основным причинам такого положения профсоюзов можно отнести отсутствие научной организации их деятельности; разграничения прав в структуре, согласованности, взаимодействия ее составных частей; подконтрольности лидеров рядовым членам организации; систематического и непрерывного образования актива с целью решения

тактических и общественных задач; солидарности в борьбе за достижение общей цели.

Если профсоюзы защищают преимущественно интересы наемных работников, то ассоциация предпринимателей — интересы собственников, фирм. Она должна не только находить компромисс с профсоюзами, но и отстаивать интересы фирмы по вопросам государственного воздействия. Данные институты должны способствовать развитию самоорганизации и формальной организации общественного хозяйствования.

Воздействие ассоциации предпринимателей и профсоюзов на государство происходит опосредовано через парламент, в результате изменений в законодательстве и правилах взаимоотношений фискальных и контролирующих органов государственной власти с субъектами рыночной экономики. Одним из главных предметов в отношениях государства, фирм, и домохозяйств являются налоги и платежи, от величины которых зависит судьба наемных работников, собственников и в целом национальной экономики.

Для наглядности приведем схему взаимосвязности налогов и платежей и издержек воспроизводства, заработной платы, сверхприбыли (рис. 8).

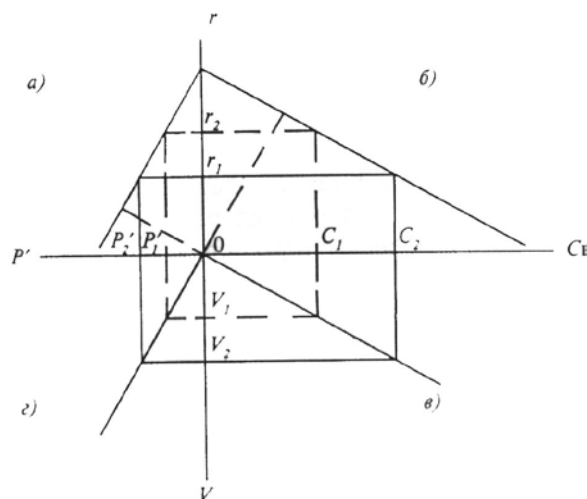


Рис. 8. Модель взаимосвязности налогов и платежей (r), издержек воспроизводства ($Cв$), заработной платы (V), сверхприбыли (P')

По данному рисунку видно, что при увеличении налогов и платежей с r_1 до r_2 происходит сокращение издержек воспроизводства от C_2 до C_1 , (отрезки OC_2 до OC_1). Это в свою очередь уменьшает заработную плату от V_2 до V_1 , (отрезки OV_2 – OV_1) и сверхприбыль от P_2 до P_1 (отрезки OP_2 – OP_1). При уменьшении величины налогов и платежей наблюдается обратный процесс, то есть увеличиваются издержки воспроизводства, заработная плата и сверхприбыль. Зависимость налогов и платежей от издержек воспроизводства, заработной платы и сверхприбыли, как показывают исследования обратная.

По рисунку 8 видно, что интересы предпринимателей и наемных работников становятся по отношению к государству одинаковыми. Они могут и должны бороться за более благоприятные условия функционирования фирмы и оптимизацию налогов и платежей. Такая солидарность ассоциации предпринимателей и профсоюзов будет служить оппозицией и балансом, способным удерживать государство от произвола.

Итак, государство имеет свои интересы, хотя в идеале оно должно гармонизировать интересы всех субъектов общества, поэтому оппозиция в лице ассоциации предпринимателей, профсоюзов, политических партий должна через парламент и общественность воздействовать на исполнительную власть для эффективного развития экономики и повышения благосостояния общества.

Понятия и термины

Рыночные институты; профессиональные союзы наемных работников; ассоциация предпринимателей; рыночная инфраструктура; шоковая терапия; приватизация; реформа; безработица; преступность; государство; забастовка; договор.

Рассматриваемые вопросы

1. Рыночные институты: содержание понятия и формы проявления.
2. Механизмы функционирования институтов.
3. Институты в совершенствовании рыночных отношений.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Причины и условия возникновения и функционирования рыночных институтов.
2. Профсоюзы в стабилизации рыночных отношений.
3. Роль ассоциации предпринимателей в демократизации государственного регулирования экономики.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. Какие противоречия обусловили возникновение профсоюзов?
2. Какие объективные и субъективные причины послужили созданию ассоциации предпринимателей?
3. Рыночные институты в демократизации государственного управления.

Темы для рефератов

1. Последствия “шоковой терапии” в переходной экономике.
2. Институты в формировании рыночной инфраструктуры.
3. Роль институционализма в совершенствовании рыночных отношений.

Литература

1. К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. -2-е изд. Т.12.- М., 1958.
2. Коуз Р. Фирма, рынок и право. Пер. с англ. - М.,1993.
3. Chen Ping. Chinas Challenge to Economic Orthodoxy: Asian Reform asan Evolutionary, Self-Organizing Process. – CER.Vol.4. N2. P.12-25. -1993.
4. Краткий статистический ежегодник Казахстана за 1998 г.- Алматы, 1999.
5. “Казахстанская правда”, 25.10.2000.
6. Казахстан : 1991 –2002 гг. Информационно-аналитический сборник/Под ред. А.А.Смаилова. -Алматы , 2002.
7. Парамонов В.В. Экономика Казахстана (1990-1998 гг.). - Алматы, 2000.
8. Статистическое обозрение Казахстана //Ежеквартальный журнал. №4 - Алматы, 2002.
9. Назарбаев Н.А. "Казахстан – 2030". Процветание, безопасность и улучшение благосостояния всех казахстанцев/Казахстанская правда. 11 октября 1997.
10. Национальные счета Республики Казахстан /Статистический сборник/ на казахском и русском языках / Астана, 2013.
11. Баликоев В.З. Общая экономическая теория. - М., 1999.
12. К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. 2-е изд. Т.42. - М., 1974.
13. Работница /Ежемесячный всесоюзный журнал. №9. С. 23-27.- М., 1978.
14. ФРГ/Отв. ред. Г.А. Буланов. М., 1990.
15. Социально-экономические проблемы региона/Выпуск пятый. Институт рыночных отношений МОН РК. - Караганда, 1999.
16. Япония/Отв. ред. Г.К. Войтоловский и С.А. Дийков. - М., 1990.
17. Волков А.М. Швеция: социально-экономическая модель. - М., 1991.
18. Доланд Э.Дж., Линдсей Д.Е. Рынок: Микроэкономическая модель./Пер. с англ. - СПб., 1992.
19. “Сана”/ Ежедневная газета Республики Казахстан. 20 июля.- №28(30). 2000.

6.2 Правовая система в формировании и развитии современной экономики

Множество субъектов рыночной экономики со своей инфраструктурой расширяют масштабы общественной деятельности. В этих условиях организованное, эффективное регулирование возможно с введением правовой системы, адекватно отражающей объективную необходимость. По данному поводу Р.Коуз пишет: «Когда помещений и их владельцев множество и интересы каждого различны, как это имеет место в розничной и оптовой торговле, установление и поддержание частной системы правовых норм оказываются очень трудным делом. Поэтому деятельность на этих рынках должна зависеть от правовой системы государства»[1, с. 12].

Р.Коуз ясно понимает сложность отношений между субъектами рынка и необходимость их регулировать посредством правовой системы. Тем самым

он признает предметом экономической теории экономические отношения и вводит в поле исследования механизм эффективной реализации данных отношений в форме правовой системы, которая является частью механизма использования объективно действующих экономических законов и закономерностей.

Познание механизма действия экономических законов и закономерностей позволит создать адекватную структуру механизма использования, включающую экономические и правовые инструменты и способы, нормы, нормативы функционирования общественного производства.

Четко ограниченный предмет исследования, выявленная цель субъекта развития позволяют найти адекватные способы решения проблем. Р.Коуз пошел дальше других ученых-неоклассиков в определении цели экономической деятельности субъектов экономики. «Цель экономической политики, — пишет он, — состоит в создании такой ситуации, когда бы люди, принимая решения о своей деятельности, выбирали такие, которые обеспечивают наилучшие результаты для системы в целом»[1, с. 28].

Предложение Р.Коуза о гармонизации целей субъекта и общества созвучно с китайской мудростью о сочетании выгоды и справедливости. «Проблема соотношения «выгоды» и «справедливости» уже в древности обсуждалась конфуцианцами, она ставилась традиционной экономической наукой и на протяжении длительного времени обсуждалась ведущими учеными страны»[2, с. 124].

Оценивая оригинальные способы, механизмы достижения сбалансированной общей цели, предложенные Р.Коузом, китайские ученые Хуан Чуньсин и Гань Сюэпин отмечают: «Современная теория прав собственности, как подчеркивал Коуз, утверждает, что разграничение прав собственности — это не проблема распределения прав, а вопрос о том, как добиться общей, а не только частной выгоды и создать ещё большее богатство для общего. Что же касается размера выгоды, получаемой каждой из сторон после сделки, то эта проблема не входит в компетенцию разграничения прав собственности и решается, как и в других сделках, путем соглашения между двумя сторонами»[3, с. 415].

Однако есть противники принципа сочетания выгоды и справедливости. Так, американские ученые пишут: «Справедливость и эффективность, а также их взаимоотношение были темой классической работы экономиста Артура Окана. Политические науки согласно Окану ориентированы на обеспечение социальной справедливости, законности, власти; экономические дисциплины — на повышение эффективности и оптимизацию. Едва два подхода сталкиваются в сфере общественного производства, то эффективность (производительность) обычно падает. В результате, чем больше правительство вмешивается в сферу экономики, тем ниже эффективность»[4, с. 93]. Как видим, авторы под «справедливостью» понимают интересы правительства, которые далеки от соблюдения мер гармонизации «справедливости» по отношению к обществу и «выгоды» для себя или «эффективности». Справедливость в масштабе макроэкономики и выгода микроэкономики — это противоположности в единстве. Любое нарушение гармонизации соотношения справедливости и

выгоды чревато спадом производительности труда в масштабе макроэкономики. Их оптимальное соотношение определяется механизмом действия закона стоимости.

Научная новизна работ Р.Коуза была подхвачена многими представителями экономической науки, поскольку она оправдана современными условиями развития рыночной экономики, расширением масштабов общественного производства и рынка, повышением уровня развития производительных сил, мобильностью экономических отношений. Современная рыночная экономика требует согласованных решений и действий как по вертикали, так и по горизонтали, с преобладанием прав в последнем направлении. Поэтому создание Р.Коузом механизма использования сущностных экономических отношений собственности посредством эмпирического подхода, вытекающего и имеющего выход непосредственно на практику, получило высокую оценку среди специалистов.

На наш взгляд, исследование частных примеров методами познания и использование основ юридической науки позволяют Р.Коузу расщеплять и структурировать экономические отношения, находить пути раскрытия механизмов их регулирования и саморегулирования.

Отстаивая свой подход к исследованию экономических явлений, Р.Коуз беспощадно критиковал неоклассиков: «... когда экономисты все-таки говорят о структуре рынка, это не имеет ничего общего с рынком как институтом, но относится лишь к таким предметам, как число фирм, дифференциация продуктов и т.п., притом что влияние социальных институтов, облегчающих обмен, полностью игнорируется»[1, с. 10]. И далее: «... для существования чего-либо, подобного совершенной конкуренции, обычно необходима сложная система правил и ограничений. ... Они нужны для сокращения транзакционных издержек и, следовательно, для увеличения объемов торговли»[1, с. 11].

Определение влияния институтов и воздействия правового поля на формирование механизма эффективности издержек фирм (производства или обращения) является непосредственным продолжением исследования Р.Коуза.

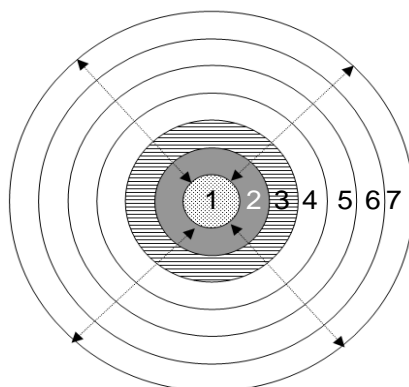
О сложности поставленных Р.Коузом проблем можно судить, исходя из следующего его высказывания: «Из оставшихся задач самыми пугающими представляются те, которые мы обнаруживаем в новой области — экономике права. Взаимоотношения между экономической и правовой системами чрезвычайно сложны; изменение закона воздействует на экономику, и многие последствия таких изменений ещё скрыты от нас (а ведь они составляют саму суть экономической политики)»[1, с. 46]. Преобладание эмпирических подходов, разграничение прав субъектов в «рыночной игре», не позволяет полно раскрыть сложные сущностные экономические процессы. Ведь, воздействуя на отдельные участки в структуре экономических отношений, можно нарушить в целом взаимосвязь производных отношений с сущностными, и наоборот. Поэтому нужно избегать злоупотребления эмпирическими подходами в решении сложных экономических проблем. Следует сочетать их с изучением механизмов действия сущностных, глубинно скрытых отношений, экономических законов, закономерностей, основанном на определении главного звена

в структуре экономических процессов, иерархии и параметров их взаимодействия. Только при этом условии можно добиться соответствия создаваемых правовых систем требованиям экономических законов, позволяющего избежать преобладания негатива и прийти к осуществлению справедливой цели — выгоды для всех. Создав правовую и институциональную систему, нельзя останавливаться на достигнутых рубежах, ибо она всегда отстает от развития быстро изменяющихся экономических явлений. Правовая система более консервативна, поскольку является продуктом субъективных решений. Поэтому могут возникнуть противоречия между экономическими и правовыми системами. Правила игры должны постоянно меняться, корректироваться в зависимости от изменяющихся условий развития экономических процессов. Затягивание процесса совершенствования, модернизации институтов, правовой системы обуславливает накопление критической массы противоречий и может направить развитие экономики в негативное русло. Учет фактора времени в данном случае необходим. Чем быстрее и своевременно произойдут преобразования в правовой системе в соответствии с требованиями объективной экономической необходимости, тем меньше будет потерь, сократятся транзакционные издержки, повысится эффективность издержек фирм (производства, услуг и обращения).

Механизмы использования сущностных экономических отношений более устойчивы по сравнению с механизмами производных отношений, которые изменчивы и быстро реагируют на любые воздействия. Поэтому «пучок прав» собственности, состоящий из 11 «ветвей», как механизм использования исходных и основных отношений собственности составляет субъективную сторону основного содержания хозяйственного механизма рыночной экономики, тогда как другие «правила игры», которых более 1500, — это второстепенные составные элементы. Они должны постоянно обновляться, чтобы соответствовать требованиям меняющихся экономических ситуаций и условий. Изменение преобладающего, большего количества «прав игры» производных отношений может повлиять на сокращение или увеличение объема и качественного содержания «пучка прав» собственности как механизма использования сущностных отношений.

Далее, для эффективности и снижения издержек транзакций возникает необходимость модернизации рыночных институтов и совершенствования правового механизма в направлении соответствия механизму функционирования субъектов рыночной экономики. Это послужит достижению справедливости и удовлетворению собственной выгоды, которые продиктованы современными условиями выживания. Правовые отношения, вытекающие из требований органически взаимосвязанных моделей экономического роста, позволят выйти на прогрессивный путь развития современной экономики.

Для совершенствования «правил игры» в формировании и развитии современной экономики нужно определить базовые институты и права в институциональной системе, исходя из ядра экономики, затем строить структуру правовой системы. Это можно проиллюстрировать на следующем рисунке.



Секторы:

1. Институты и права субъектов общественного хозяйствования.
2. Институты и права собственности.
3. Институты и права конкурентных отношений.
4. Институты и права отношений планомерности(согласования, координации).
5. Институты и права сдаточно-раздаточных отношений
6. Институты и права товарно-денежных отношения, рыночных отношений.
7. Институты и права финансовых отношений и управления.

Рис. 9. Модель общей структуры институтов и прав общественного хозяйствования

Базовыми институтами являются институты субъектов общественного хозяйствования, поскольку сами субъекты производители и потребители, и экономические отношения относятся к ядру экономики, модели структуры общественного производства[5, с.69]. Если исходить из модели экономических отношений[5, с.79], то институты и права собственности становятся основой правовой системы, к которым относятся институты общественной(государственной) собственности; институты частной собственности, институты индивидуальной и личной собственности; система (пучок) прав собственности. Данное ядро правовой системы вытекает из основ экономики и экономических отношения. Затем должны следовать институты конкуренции и планомерности(согласования), правовые механизмы сдаточно-раздаточных и рыночных отношений, и так далее.

Здесь нужно отметить, что впервые социолог О.Э. Бессонова из России ввела в 1994-1998гг. в научный оборот категорию сдаточно-раздаточные институты и попыталась раскрыть взаимосвязи сдаточно-раздаточных и рыночных отношений, в чем достигла определенных результатов. Однако ряд рассмотренных ею вопросов остаются не вполне решенными, поскольку обоснование не исходить из ядра экономики, а преимущественно из эмпирического подхода[6, с. 20-21]. При этом исследование О.Э. Бессоновой о взаимосвязи сдаточно-раздаточных и рыночных отношений для экономистов

имеет важное значение в понимании формирования и развития современной экономики.

Позитивное развитие сдаточно-раздаточных и рыночных отношений обусловлено взаимодействием в оптимальном соотношении рынка и государства, гармонизации самоорганизации и формальной организации общественного хозяйствования. Сдаточно-раздаточные отношения проявляются и существуют преимущественно в пределах субъектов хозяйствования, формализованной организации, отношения купли-продажи, рыночные - в межсубъектных отношениях. Поэтому рыночные отношения, как преимущественно межсубъектные отношения, определяют рыночное хозяйствование, рыночную экономику, тогда как сдаточно-раздаточные отношения внутренне присутствуют в нем. В пределах субъектов хозяйствования сдаточно-раздаточные отношения предопределяют сдаточно-раздаточное хозяйствование. При этом рыночное хозяйствование и сдаточно-раздаточное хозяйствование представляются составными частями общественного хозяйствования. Однако О.Э. Бессонова выдвигает идею о существовании сдаточно-раздаточной или сокращенно раздаточной экономики наряду с рыночной экономикой [6, с.20-21]. На наш взгляд, если сдаточно-раздаточные отношения вытекают из формализованной организации в пределах преимущественно структур субъекта общественного хозяйствования, а рыночные отношения проявляются между субъектами экономики, то внешне проявленные отношения характеризуют рыночную экономику как одну из форм общественного хозяйствования. Корректнее было бы рассматривать сдаточно-раздаточные отношения во взаимосвязи с (рыночными) отношениями купли-продажи в системе общественного хозяйствования, как активной части объекта исследования экономики.

Далее нужно отметить, что государственная собственность и административно-командная система управления обуславливают рыночные отношения (купли-продажи) и сдаточно-раздаточные отношения в реализации общественного хозяйствования. При этом отношения купли-продажи и сдаточно-раздаточные отношения обеспечивают реализацию обмена и распределения в экономической системе. Формализованная организация порождает сдаточно-раздаточные отношения, а самоорганизация способствует развитию отношениям купли-продажи, рыночным отношениям. Однако и формализованная организация, и самоорганизация общественного хозяйствования в диалектической взаимосвязи воздействуют на развитие сдаточно-раздаточных отношений и отношений купли-продажи, рыночные.

К сдаточно-раздаточным отношениям относятся отношения распределения и обмена в формах сдачи и раздачи. «...Если под раздачей понимается – пишет Бессонова О. Э. - процесс передачи материальных благ, ресурсов или услуг из единой собственности во владение различных субъектов хозяйственной жизни, то под сдачей понимается обратная передача вновь созданных или других имеющихся (необходимых обществу) материальных благ, услуг и ресурсов от всех хозяйственных субъектов и частных лиц в распоряжение всего общества» [7, с. 23]. Здесь также нужно отметить высказывание Бессоновой О. Э. о том, что «раздаток является клеткой социально-

экономического организма раздаточной системы, подобно тому как товар является слепком товарно-денежных отношений и рыночной системы»[7, с. 28]. Однако, на наш взгляд, объект собственности, результаты труда, как «продукт или услуга», могут служить в качестве исходной «клетки» в развитии сдаточно-раздаточных отношений. Тогда как клеткой в рыночных отношениях служит «товар», поскольку эти отношения обусловлены стоимостными, денежными отношениями, при этом в сдаточно-раздаточных отношениях денежная оценка становится второстепенным.

Государство, как институт, регламентирует сдаточно-раздаточные отношения и рыночные отношения, обусловленные формализованной организацией и самоорганизацией общественного хозяйствования.

Государственное регулирование и стимулирование экономики осуществляется посредством сдаточно-раздаточных отношений: платежей и пошлин в государственный бюджет и выплат из него в той или иной форме: налоги, субсидия, субвенция, заработная плата, государственная служба и т.д.

Сигналом определения обострения внутренних противоречий сдаточно-раздаточных отношений являются жалобы[6,с.23], тогда как рынка – цена. Институт жалобы позволяет контролировать реализацию поставленных целей и задач в развитии экономики и общества.

В современных условиях еще недостаточно изучены взаимодействия сдаточно-раздаточных и рыночных отношений, как в определении параметров их взаимовлияния, так и взаимообусловленность институциональных подходов данных составляющих отношений в содержании целостной системы общественного хозяйствования.

Функционирование институтов и правил сдаточно-раздаточных и рыночных отношений обусловлены механизмами использования отношений собственности, конкуренции, планомерности(согласованности, координации), исходя из значимой иерархии модели общей структуры институтов и прав общественного хозяйствования. В связи с этим О.Э. Бессонова правильно отмечает, что «движущим механизмом раздаточной экономики является механизм координации сдаточно-раздаточных потоков»[6,с.23]. Далее она пишет:«... план является важнейшим элементом раздаточной экономики последнего институционального цикла, поскольку представлял собой механизм координации сдаточно-раздаточных потоков»[6,с.23]. Здесь нужно добавить, что план, как инструмент, и институты индикативного планирования необходимы в осознанном согласовании сдаточно-раздаточных и рыночных отношений в формировании государственного бюджета, пропорционального развития отраслей национальной экономики, повышения конкурентоспособности и устойчивости общественного хозяйствования в современных условиях.

Сдаточно-раздаточные отношения проявляются также в раздаче прав в рамках государственных структур или компаний на выполнение тех или иных социально-экономических функций для выполнения определенных целей и задач и достижения запланированных результатов. Поэтому от оптимизировано правильных раздач и делегирования прав представителям структур организации будет зависеть эффективность конечного результата и устойчивость развития компании или государства.

Сдаточно-раздаточные отношения порождают институты заслуг для оценки деятельности при реализации прав на те или иные функции. Примером могут в определенной степени служить период развития СССР, когда господствовали сдаточно-раздаточные отношения по сравнению с отношениями купли-продажи. В связи с этим «заслуги перед народом» ценились выше, чем результаты отношений купли-продажи. Конечно, современные условия в корне отличаются от периода СССР. Однако позитивный опыт прошлого нужно использовать и в настоящем с адаптацией в новых условиях формирования и развития современной экономики и общества.

Из современной практики государственного управления наблюдается тенденция оппортунистического проявления действия чиновников, госслужащих: коррупция, игнорирование законов, оторванность от нужд населения. Это происходит и от того, что госслужащие оказались вне контроля от общества, подавлена самоорганизация населения, отсутствуют в реалии условия демократичного развития страны. В связи с этим остро стоит вопрос о внедрении института заслуг в формировании и развитии современной экономики и общества в странах СНГ и, в частности, Казахстане.

Институты заслуг должны быть независимы от государственных структур и представлять общественность в оценке деятельности государственных политиков, служащих, общественных деятелей. В институты заслуг должны входить эксперты, прогрессивная, активная и заслуженная часть населения, болеющая за судьбу народа и действия их должны быть направлены на выявление позитивных и негативных результатов госчиновников, в реализации поставленных перед ними целей и задач для повышения благосостояния населения. Далее также можно определять и заслуги бизнес-организаций. По результатам выявления заслуг субъектов госструктур или компаний необходимо через маслихаты и парламенты принимать решения для одобрения или порицания их деятельности, и через Интернет формировать имидж фигурантов, что будет немаловажно для будущей их карьеры.

Институт заслуг может содержаться за счет пожертвований бизнеса, населения, собственных ресурсов организаторов и части государственного бюджета, направленных на развитие местного самоуправления.

Институт заслуг является инструментом самоорганизации и поэтому может способствовать развитию местного самоуправления, участию населения в общественном хозяйствовании, принося пользу себе и всем, гармонизации отношений в обществе и выявлению достойных людей для участия в управлении в различных государственных структурах, политике, обществе.

В этом направлении интересна статья Р. Абдикеева из России, в которой отмечается значение функционирования «экономики заслуг»[8]. Сразу здесь отметим, что термин «экономика заслуг» слишком расширен, где заслуги представляются всего лишь признанной и проявленной частью результатов множества различных действий и отношений субъектов в общественном хозяйствовании, поэтому будет корректнее определить это в виде «института заслуг».

Р. Абдикеев, раскрывая значение «экономики заслуг», пишет: «Основной принцип экономики заслуг: чем больше пользы приносишь обще-

ству, тем больше получаешь для себя. Цель этой инициативы – создание системы обращения ресурсов, при которой чем больше человек делает для пользы общества, тем большие возможности перед ним открываются и тем больше ресурсов, денег, заказов, субсидий он должен получать. ... Эта модель строится на сугубо прагматической основе, понять которую можно на уровне бытовой логики. Как мы поступаем в обычной жизни, когда у нас есть 100 рублей? Кому мы их отдадим? Тому, кто сделал для нас много доброго, или человеку равнодушному, который никак в нас не вложил? Ответ очевиден.

Эти аргументы работают и в большой экономике: есть люди, которые заботятся об общественной пользе, при прочих равных именно они должны получать приоритетный доступ к ресурсам: материальным и денежным активам, заказам, возможностям заработка... Поскольку все, что им дается, обществу же и вернется. ... Каждый вкладывается в общественное благо, чем может: богатые деньгами, бедные своим временем и участием. Общество способно примириться с миллионными состояниями, если у человека достаточно заслуг перед обществом. Одни вкладывают рубли или доллары, другие трудочасы, заслуги возникают на равных. ... Фактически речь идет о правильном, социально ориентированном перераспределении ресурсов. Идея в том, чтобы заказы, а вместе с ними ресурсы и деньги в большем количестве доставались тем, кто полезнее для общества»[8].

Последователи «экономики заслуг» заимствовали эту идею у советского учёного В. М. Лившица, который в 1977 году в СССР создал первый «Банк времени» производственного типа на хлебокомбинате г. Кохтла-Ярве (Эстония) и в 1980 году был осуществлён эксперимент по обороту времени, подобно денежному обороту и обмен временем за услуги между Банками времени трех организаций: НИИ сланцев, Хлебокомбинатом и ТЭЦ[9].

С опытом работы «Банка времени» познакомился в 1978 году американский журналист Дэвид Шиплер (*David K. Shipler*), затем данной идеей заинтересовались в США. Затем юрист и общественный деятель Эдгар Кан стал инициатором создания волонтерского движения «Банк времени» в 1980 году. Первые американские «Банки времени» возникли по его инициативе в 1987 году, а в Англии в 1998 году, и это движение взаимопомощи в обществе распространилось по многим странам мира[9].

Возрождение данной идеи в России произошло в 2006 году в Нижнем Новгороде в волонтерской форме. Далее продолжение развития в волонтерской форме «Банк времени» начал функционировать в Таллине в 2009г., а в 2011 году — в Санкт-Петербурге. В настоящее время также намечается открытие банков времени и в других городах России[9].

Здесь можно предложить переименовать «Банк времени» на «Центр учета заслуг», поскольку заслуги можно измерять не только временем и термин «банк» очернен деньгами и процентами, тогда как наша задача выйти на альтернативный путь развития, где будут господствовать человеческая, общественная ценность, а не деньги. В продолжение можно предложить вместо времени измерительную единицу «Заслуги», которая будет определяться благородными поступками, начиная от 1 и до бесконечности. Например, «1 За-

слуга» равна месячной бесплатной работе в пользу общества(в день от 3-4 часа) для граждан с минимальным и средним доходом, а богатым чтобы получить такой же эквивалент нужно будет выделить денежные средства для благотворительности 50% от получаемого дохода за год от бизнеса. Такая сумма вытекает из того, что бизнесмен присваивает часть труда наемных работников и многим обязан потребителям, обществу. Поэтому бизнесмен, чтобы получить заслугу, прежде всего, должен быть чистим перед Всевышним, Богом, и затем следовать закону справедливости по отношению к окружающим его людям.

Далее немаловажным является внедрение института свободных денег, или денежных талонов в современных условиях глобализации для успешного развития самоорганизации общественного хозяйствования в регионах и местного самоуправления.

Автором идеи свободных денег (Freigeld) был немецкий экономист Сильвио Гезелль, жившим в период с 1862 – 1930 годы. Он считал, что деньги должны служить, прежде всего, для обмена, и они должны постоянно находиться в обороте как все другие товары. При этом деньги должны быть лишены способности приносить прибыль за счет процентов, и они сами должны быть обложены процентами за использование[10]. Для С. Гезелля кредитная функция денег служила воспроизводству «зла», и поэтому для восстановления справедливости нужно было это упразднить. Тогда как К. Маркс подчеркивал, что корень зла кроется в эксплуатации через присвоения собственником прибавочной стоимости, и для торжества справедливости необходимо изъятие этой стоимости у класса эксплуататоров в пользу трудящихся[11].

Идеи С. Гезелля вытекают из практики функционирования институтов свободных денег еще в конце X века в Англии и с X по XV веков их функционирования в Германии, Венгрии, Швейцарии, Богемии, Польше и Скандинавии[11].

Реализация теории свободных денег С. Гезелля будет способствовать ликвидировать диктат кредитных денег, что соответствует законам священных книг, в частности, Корана, и раннего текста Библии. Конечно, это затронет интересы господствующей финансовой элиты мировой экономики, которые видят в проценте инструмент власти и их обогащения, и господства над человечеством[12].

С. Гезелль глубоко понимал о порочности процента и еще в 1918 году предупреждал, что «если нынешняя денежная система сохранит процентное хозяйство, то я решусь утверждать уже сегодня, что не пройдет и 25 лет, и мы будем стоять перед лицом новой, еще более разрушительной войны»[13].

Идеи свободных денег послужили созданию квазиденег-денежных талонов, которые в регионах могли бы способствовать развитию самоорганизации общественного хозяйствования и местного самоуправления. Так, например, в 2011 году в деревне Шаймуратово(Башкирия-Россия) фермер Артур Нургалеев и его коллеги использовали в кризисный период дефицита денег принцип свободных денег и были созданы «шаймуратики» со своей защитой номиналом в 50, 100, 500 и 1000 рублей. При этом, чтобы талоны не залеживались и были постоянно в обороте, каждый месяц они дешевели на 2%. В ре-

зультате за 3 года оборот сельской квазивалюты со 150 тысяч рублей вырос до 1,5 миллиона, то есть в 10 раз. Эта экономическая модель заинтересовала не только других сельхозпредпринимателей, а даже зарубежных инвесторов[14].

На наш взгляд, такой положительный опыт использования института квазивалюты-денежных талонов и института заслуг в развитии самоорганизации общественного хозяйствования и местного самоуправления необходим. Это даст финансовую свободу в реализации самоорганизации общественного хозяйствования и местного самоуправления, позволит повысить производительность труда и значительно увеличить благосостояние населения.

Таким образом, совершенствование правовой системы должно привести к альтернативным идеям, которые способствовали формированию и развитию современной экономики в духе гармонизации общества. Такая идея внедрения «института заслуг» осуществляется через институциональные механизмы, в частности, «банка времени – центра учета заслуг», «свободных денег», «квазивалют-денежные талоны», которые способствуют самоорганизации общественного хозяйствования, развитию местного самоуправления, активизации населения в повышении благосостояния, выявлению заслуженных людей и субъектов хозяйствования для выдвижения по карьерной лестнице госслужбы или политики, профессиональной и общественной деятельности, а также формированию и развитию современной экономики, где должны быть гармонизированы отношения в обществе, сведены неолиберальные, потребительские и рыночные ценности до пределов необходимости, занимающие второстепенное значение. И эти институты и правовая система должны работать на повышение уровня и благосостояние конкретного человека и человечества.

Понятия и термины

Право; правовая система; правовой механизм; правовое поле; правовые отношения; институты сдаточно-раздаточных отношений; институты заслуг.

Рассматриваемые вопросы

1. Правовая система как субъективная составляющая хозяйственного механизма.
2. Правовая система в функционировании экономических отношений.
3. Совершенствование правовой системы – необходимое требование экономики.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Право как производное экономических отношений.
2. Диалектика правовых и экономических отношений.
3. Роль права в формировании рыночного механизма.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. В чем проявляются противоречия между правовыми и экономическими отношениями?
2. Какова роль права в совершенствовании рыночного механизма?
3. Можно ли представить правовую систему в качестве консервативного фактора в процессе развития экономических отношений?

Темы для рефератов

1. Объективное и субъективное в правовой системе.
2. Эволюция развития отношений правовых и экономических систем.
3. Институционализм как путь к интеграции права и экономики.

Литература

1. Коуз Р. Фирма, рынок и право/Пер. с англ.- М.,1993.
2. Борох О.Н. Современная китайская экономическая мысль.- М., 1998.
3. Хуан Чуньсин, Гань Сюэпин. Принципы экономической теории. Т.2.- Тайбэй, 1994.
4. Грейсон Джексон К. младший, О`Делл Карла. Американский менеджмент на пороге XXI века.- М., 1991.
5. Айнабек К.С. Теория общественного хозяйствования(Альтернатива экономической теории и экономикса)/2 изд., доп. и испр.-Караганда: КарГУ, 2011.
6. Бессонова О.Э. Раздаточная экономика России: эволюция через трансформации. М, Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2006, 143с /Раздаток: институты и институциональные циклы http://razdatok.narod.ru/RAZDATOChNAYa_EKONO_2.pdf
7. Бессонова О. Э. Раздаточная экономика России (эволюция через трансформации). М, Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2006, 143с. <http://ecsocman.hse.ru/text/19198694/>
8. Р. Абдикеев. Экономика заслуг (2010г.) <http://cloudwatcher.ru/analytics/7/view/41/>
9. Банки времени. http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B0%D0%BD%D0%BA_%D0%B2%D1%80%D0%B5%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D0%B8
10. Сильвио Гезелль. Естественный экономический порядок // <http://knigosite.ru/library/read/5485>
11. Голубицкий С. Freigeld. Бизнес-журнал №18, 2 Октября 2007 г.
12. Е. Сеницына. Свободные деньги Сильвио Гезелля. <http://cloudwatcher.ru/analytics/1/view/87/>
13. Цит. по Маргрит Кеннеди. Деньги без процентов и инфляции // <http://rusotechstvo.narod.ru/finansy/kennedy.html>
14. «Шаймуратики» покоряют мировую экономику. 16.03.2013. <http://tv-rb.ru/news/2013-03-16/shaimuratiki-pokoryayut-mirovuyu-ekonomiku/24815>

Глава 7 ИННОВАЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

7.1 Информационные системы в развитии трансакций

В настоящее время информационные системы приобрели значимость отдельной отрасли науки и специализации. Информационные системы являются порождением научно-технической революции, выражающие качественно новое состояние развития производительных сил и экономических отношений.

Раскрытие содержания категории «информационные системы» позволяет определить область эффективности издержек производства, издержек обращения, издержек воспроизводства. По основному содержанию «информационные системы» относятся к экономической категории, хотя они имеют свою специфику и представляют другую отрасль науки.

Понятие «информационные системы» складывается из двух составляющих: «информация» и «система». В научной и учебной литературе «информацию» рассматривают в качестве ресурса. «Довольно таки распространенным, — пишет А.И.Мишенин, — является взгляд на информацию как на ресурс, аналогичный материальным, трудовым и денежным ресурсам» [1, с. 6]. Данное положение вытекает из определения, которое трактуется в следующем виде: «Информация — новые сведения, позволяющие улучшить процессы, связанные с преобразованием вещества, энергии и самой информации» [1, с. 6]. Однако «информация» представляется особым видом ресурсов по сравнению с веществами или энергией. Последние существуют вне зависимости от субъектов общественного производства, тогда как «информация» возникает и функционирует в особой среде общественных отношений. Информация отражает не только свойство вещей, но и условия их функционирования, а также характеризует отношения между субъектами и объектами, между самими субъектами.

Информация проявляется с момента возникновения отношений субъектов и передается, функционирует в процессе взаимосвязи между ними. При прекращении отношений между субъектами, информация консервируется в носителе и приостанавливается её действительность, или, взятая на вооружение потребителем, воздействует на объект непосредственным или опосредованным путем.

Для существования информации необходимы носитель и потребитель, а также среда функционирования: отношения между субъектами. «Информация не отделима от процесса информирования, поэтому необходимо рассматривать источник информации и потребителей информации» [1, с. 6].

Носителями информации могут быть объекты и отношения между субъектами. Сами объекты не представляют ценности в качестве источника информации без отношений между субъектами, или без отношения субъекта к объекту. «Информация — новые сведения, принятые, понятые и оцененные конечным потребителем как полезные»[1, с. 6]. Данное определение «информации» предоставляется несколько упрощенным, где отсутствует основное содержание.

Здесь отметим, что информация — это не только новые сведения, но и старые, вся совокупность сведений об объекте, а также сведения об отношении субъекта к объекту и отношения между субъектами по поводу объекта. Естественно, эти сведения должны быть полезными и принятыми на вооружение потребителями.

Информация подразделяется на виды: основная и сопутствующая, дополнительная, полезная и бесполезная, положительная, отрицательная, полная и частичная. К основной информации относятся сведения, которые дают возможность принимать решения субъектом или субъектами по поводу объекта и осуществлять последующие шаги действия. Основная информация обычно сопровождается сопутствующей, — дополнительной. Сопутствующей информацией являются сведения, дополняющие основную, которые вытекают не из самого объекта, а из отношений к нему, или из отношения между субъектами к объекту. Здесь нужно отметить, что объектом — источником информации могут служить не только вещества, но и отношения субъекта к предмету, или межсубъектные отношения по поводу объекта. В экономических науках объектом информации могут служить сами отношения между субъектами и отношения последних к предмету, ибо содержание экономических явлений выражает определенная совокупность отношений как основной элемент.

Подразделение информации на полезную и не полезную, положительную и отрицательную позволяет ограничить объем сбора сведений. Это дает возможность сэкономить время и средства: материальные, финансовые и другие. К полезным информациям относятся те сведения, которые непосредственно или опосредованно воздействуют на объект в получении позитивных результатов. Информация, не влияющая на результаты воздействия субъекта на объект, представляется не полезной, которая способствует увеличению неэффективных затрат и потери времени. Не полезная информация не тождественна с отрицательными сведениями. Отрицательная информация может быть и полезной. Любая отрицательная информация служит сигналом, предупреждающим возникновение негативных явлений. Поэтому такая (своего рода) информация полезная, позволяющая принять превентивные меры снятия негативных тенденций или последствий. Отрицательные и положительные сведения относятся к полезным информациям. При этом преобладание положительной информации способствует достижению эффективных результатов.

Подразделение информации на полную и частичную позволяет определять степень готовности субъектов к принятию решений. Под полной информацией понимается тот объем, который позволяет иметь представление о со-

держании и свойствах изучаемого предмета, необходимых для принятия решений к действию. Однако данный объем информации не представляет всю полноту сведений об объекте. Весь объем информации может иметь как полезную, так и не полезную часть. Поэтому полезная часть от общего объема может представляться в качестве полной информации для использования. Такая полная информация может включать положительные и отрицательные сведения.

Под частичной информацией понимается такой объем сведений о предмете, который не позволяет принять решений к действию субъектам, а если осуществляют этот процесс, то недостаточность базы данных могут и, наверняка, приведут к негативным, отрицательным результатам.

Полная и частичная информация не тождественные понятия с основной и дополнительной информацией. Полная информация шире понятия основной её формы. Если полная информация представляет относительно максимальный объем полезных сведений, то основная форма — необходимый. А частичная информация отличается от дополнительной тем, что первая вытекает из основного содержания объекта, тогда как последняя представляется сопутствующей, возникающая из среды и условий существования предмета.

Информация также дифференцируется по отраслям науки: экономическая, социологическая, техническая информация и так далее.

Нас интересует экономическая информация, которая исходит из среды производства, товарного обращения, потребления. Информации других отраслей науки также используются в зависимости от возможности их влияния на развитие экономики.

Экономическая информация классифицируется по следующим основным признакам:

- отношение к системе управления: входные, внутренние, выходные сообщения;
- времени: перспективные, ретроспективные. К первому относится прогнозная и плановая, второму — учетные сведения;
- функциональные: данные нормирования, планирования, контроля, учета, отчетности; информация о трудовых ресурсах, производственных процессах, финансовых и т.п.[1, с. 8–9].

Далее, информацию можно классифицировать по фазам функционирования:

- ассимилированная информация;
- документированная информация;
- передаваемая информация[1, с. 6].

Существуют наряду и другие виды классификаций информации, которые позволяют обнаружить элементы, подсистемы и систему. Под информационной системой нужно понимать не только определенную совокупность сведений, имеющую свою структуру, представляющую иерархию элементов, логически взаимосвязанных, но и отношения между источником и потребителем информации, между субъектами, а также между средствами получения, обработки, распространения. К информационной системе относится весь ма-

териальный и не материальный мир, общественное производство, общество, духовный мир, развитие которых во временном и пространственном измерении воспроизводит информационное поле, охватывающее все процессы. Осознание и понимание этого говорит о том, что мы живем в мире информационных систем.

Информационная система воздействует на развитие общественного производства, воспроизводственный процесс, рыночную экономику. Влияние информационной системы осуществляется как на всю экономическую систему, так и по элементам структуры данной сферы. Здесь нас интересует воздействие информационной системы на повышение эффективности издержек воспроизводства. Однако данное отношение раскрывается шире через исследование развития факторов производства.

Под факторами производства в неоклассическом варианте понимают землю, капитал, труд, предпринимательство[2, с. 52]. Однако, если землю и капитал как экономические ресурсы можно отнести к факторам производства, то труд и предпринимательство представляют деятельность людей, процесс. Поэтому труд и предпринимательство не являются экономическим ресурсом, ибо они не существуют сами по себе в природе без носителей. К экономическим ресурсам относятся наемные работники, предприниматели и они представляются в качестве факторов производства. К.Маркс был прав в основе, определяя факторы производства в виде объективных (вещественных) и субъективных (личных)[3, с. 220]. К объективным (вещественным) факторам производства относятся средства производства: орудия и предметы труда. Особым вещественным фактором производства является земля, которая представляется как всеобщим условием производства, в то же время, выступая в качестве природных средств производства и источником предметов труда.

К субъективным (личным) факторам относится рабочая сила, которая представляется как реально существующий экономический ресурс. К данному фактору необходимо отнести и предпринимательскую способность. Наемные работники и предприниматели представляют субъективный (личный) фактор, тогда как средства производства — объективный (вещественный) фактор. Наряду с вышеназванными факторами производства существуют и ряд других. «К ним, например, можно отнести информационный и экологический факторы. О значении информационного фактора, обеспечивающего систематизацию знаний, материализованных в элементах основного капитала, моделях менеджмента и маркетинга, говорит тот факт, что часто современную экономику называют информационной»[4, с. 85]. Информационный фактор можно отнести к средствам производства, вместе с тем он может принадлежать к вещественным факторам и личным. Поэтому классификацию факторов производства нужно пересмотреть в соответствии с требованием времени.

В современных условиях информационные системы представляются в качестве экономических ресурсов, и они в реальности существуют, воздействуя на развитие общественного производства и воспроизводство. Информационные системы присутствуют во всех видах экономических ресурсов и факторах производства, в то же время они выделяются своей особенностью суще-

ствования, функционирования, воздействуя на субъекты и объекты хозяйствования. Информационные системы изменяют свойства не только орудий труда и предметов труда, но и совершенствуют человека, социум, общество. Поэтому, наряду с факторами производства (средства производства, наемный работник, предприниматель), необходимо включить в данный перечень и информационные системы. Здесь наши оппоненты скажут: «Где земля как основной фактор производства?» Автор придерживается той точки зрения, что земля относится к факторам производства, но она включена в понятие средства производства. Следовательно, никакой ошибки не было допущено в классификации основных факторов производства. Средства производства включают такие факторы производства как землю и капитал.

Некоторые оппоненты могут предложить включение научно-технического прогресса в качестве основного фактора производства, тем более относят его к производительным силам, что может послужить серьезным аргументом. Однако научно-технический прогресс представляется как процесс видоизменения свойства блага, средств производства, совершенствования личности, индивида. Но процесс или отношения между субъектами и объектом могут служить факторами производства в качестве производных.

Критерии определения основных факторов производства требуют самостоятельность существования, непосредственную принадлежность к экономическим ресурсам, реально вовлекаемые в процесс производства, обобщенность формы. Поэтому правильно будет представлять средства производства как основной фактор производства, включающий землю и капитал в качестве составляющих элементов. А наемных работников и предпринимателей можно обобщить в следующей форме как трудовые ресурсы. Следовательно, к основным факторам производства будут относиться трудовые ресурсы, информационные экономические системы, средства производства.

Если традиционно считают, что труд является основным фактором производства, то он представляется производным от трудовых ресурсов: наемных работников, предпринимателей, поскольку труд — процесс и возникает с момента функционирования последних. Труд, экономические отношения, научно-технический прогресс, представляющие процесс, состояние функционирования и вытекающие из экономических ресурсов, являются производными формами основных факторов производства.

Основные факторы взаимодействуют в процессе производства, товарного обращения и в определенных пропорциях преобразуются в издержки производства, издержки обращения, издержки воспроизводства, приобретают товарную форму готовой продукции. Данные факторы производства должны постоянно возмещать свои потери, как в вещественных, так и в стоимостных формах через издержки воспроизводства.

Трудовые ресурсы — наемные работники, предприниматели в процессе трудовой деятельности организуют и «оживляют», обеспечивают функционирование средств производства — орудий и предметов труда. Информационные системы воздействуют на организацию производства, товарного обращения, изменение свойств товаров, определение масштабов деятельности и объемов выпуска продукции или услуг. «Информационная технология изме-

няет, — подчеркивает М.Э.Портер, — способ осуществления деятельности компанией. Она влияет на весь процесс производства продукции. Более того, она меняет форму самой продукции, т.е. физическую сущность товаров, услуг и информации, представляемых компанией в целях создания потребительской ценности»[5, с. 86].

Информационные системы, изменяя свойства товаров и качество услуг, непосредственно влияют, как фактор производства, на издержки производства, издержки обращения, издержки воспроизводства. Вместе с тем стоимость информационных систем должна возмещаться через воспроизводство издержек и стоимости товаров и услуг.

Интересно рассмотреть взаимозависимость и взаимообусловленность основных факторов производства, издержек воспроизводства и объем производимой и реализуемой продукции, товаров. Для этого обратимся к рисунку 10.

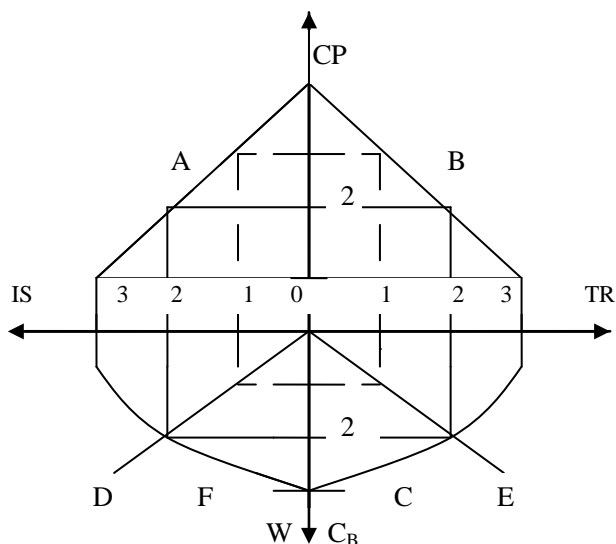


Рис. 10. Модель взаимозависимости основных факторов производства: трудовых ресурсов (TR), средств производства (CP), информационных систем (IS) и объема товаров (W), издержек воспроизводства (Cв)

Данное расположение основных факторов производства и объема товаров, издержек воспроизводства на линиях рисунка обосновывается тем, что зависимость средств производства (CP) является прямой по отношению к объему товаров, издержек воспроизводства до определенного предела и обратная к трудовым ресурсам (TR) и информационным системам (IS). В то же время использование большего количества трудовых ресурсов требует увеличение объема информации. Однако отношение между (TR) и (IS) приобретает обратную зависимость в определенных пределах при учете их стоимостных значений в процессе купли-продажи. Если цена информационных систем довольно высокая, то её использование требует ограничение трудовых ресур-

сов и, наоборот, увеличение (TR) ограничивает потребление (IS) как фактора производства.

По рисунку 10 видно, что трудовые ресурсы (TR) и средства производства (CP) имеют обратную взаимосвязь, то есть при увеличении первых (TR) до 3 единиц, происходит сокращение последних (CP) до 1, и наоборот. Такая же картина наблюдается в отношении между средствами производства (CP) и информационными системами (IS), когда данные факторы производства покупаются для потребления в сфере производства или товарного обращения.

В данном рисунке линия *A* устанавливает связь между (CP) и (IS), между (CP) и (TR) определяется отношением через прямую *B*, кривая *C* определяет отношение между (TR) и (W, Cв), кривая *F* — между (IS) и (W, Cв). Для установления взаимосвязи между (CP), (W, Cв) нужно рассматривать через прямую *A* и линию *D*, а определение отношения (CP), (TR) и (W, Cв) осуществляется через прямую *B* и линию *E*.

Рисунок 10 показывает, что чрезмерное увеличение средств производства (CP) до 3 единиц требует сокращения трудовых ресурсов (TR) и другого фактора производства (IS) до 1 единицы на соответствующих прямых, тем самым снижая объем товаров (W) и издержки воспроизводства (Cв) до 1. Однако снижение средств производства (CP) до 2 единиц соответственно требует перемещения на линии (TR) и (IS) с точки 1 до 2, что обуславливает увеличение объема товаров (W) и издержек воспроизводства (Cв) до 2 единиц. Также по рисунку виден и третий вариант, который характеризует неэффективный путь расходов следующих факторов производства: (TR) и (IS) до 3 единиц, при снижении средств производства до 2 единиц, что позволяет сохранить тот же уровень объема товаров (W) и издержек воспроизводства (Cв) равной 2 единицам. Самым оптимальным является предыдущий, второй вариант, обозначенный координатной точкой 2 на линиях (CP), (TR), (IS), (W, Cв).

Рисунок 10 представляет усеченную форму модели взаимосвязи основных факторов производства, в том числе информационных систем (IS) в формировании издержек воспроизводства и объема товаров. Однако многие зависимости, существующие на практике в данной схеме невозможно отразить. Поэтому требуется более подробный анализ выявления прямых и обратных взаимосвязей (IS), (CP), (TR), (W, Cв).

Информационные системы воздействуют на развитие средств производства, совершенствуя и коренным образом изменяя свойства средств и предметов труда. Появление в XX веке компьютера и соответствующей технологии в информационной системе ускорило преобразование рыночной экономики в информационную экономику. Современные технологии информационных систем, новые поколения компьютеров, как средства приема, обработки, автоматического управления технологическими процессами, позволили создать целые заводы, предприятия, функционирующие и производящие продукции без вмешательства человека. Это только начальный этап господства информационных систем.

Современные средства связи: пейджеры, сотовые телефоны, модемная связь, электронная почта, интернетовская связь, компьютерная паутина позволяют объединить множество субъектов рыночной экономики в единое це-

лое во временном и территориальном пространстве. Процесс формирования органически целостной системы хозяйствования в масштабе как отдельно взятой страны, так и всей мировой экономики, позволяет через интеграцию усилить возможности многократно во всех сферах общественной деятельности, в увеличении объемов товаров и услуг, повышении эффективности издержек производства, издержек обращения, издержек трансакций и издержек воспроизводства.

Информационные системы, воздействуя на технологию производства, снижают издержки производства, увеличивают прибыль. Возрастание размеров прибыли позволяет расширить масштабы воспроизводственного процесса на основе увеличения издержек воспроизводства для последующего возобновления цикла производства в рамках предприятия.

В рыночной экономике важную роль играет информационная система в обеспечении получения первыми сведения о спросе и предложении, ценах на товары и услуги, и других данных. Лидерство во владении информацией позволяет субъектам раньше других принимать решения и осуществлять действия для реализации поставленных целей и получения сверхприбылей по отношению к аутсайдерам. В данном случае информационная система способствует оживлению конкурентной борьбы, где субъекты хозяйствования заинтересованы в обладании первыми необходимой информацией в рыночном пространстве.

Развитие потребностей домохозяйств, фирм, субъектов рыночной экономики зависимо от информационной системы. Она воздействует на формирование образа мышления человека, информативное поле деятельности субъектов, что предопределяет степень эффективности функционирования последних. Обновленное информативное поле субъектов обуславливает возникновение и развитие потребностей. В то же время данные потребности удовлетворяются за счет современных товаров и услуг, изменивших свойства воздействием информационными системами.

Информация, систематизированная по содержанию и представленная в современной форме, имеющая преимущественно социальную, гуманистическую ценность, способствует формированию рациональной потребности, разумного поведения индивида и позитивной традиции общества во благо сохранения окружающей среды, эффективного общественного производства и экономии ресурсов.

К сожалению, в странах СНГ в период переходной экономики преобладает информативное поле негативного индивидуализма. Сама реальность быстро наполняется негативом в общественной жизни. Конечно, основой всего происходящего в обществе является переходное состояние национальной экономики, которое представляется результатом разрушительной силы политики «шоковой терапии». Теория «шоковой терапии» явилась информационной ядерной бомбой в руках зарубежных и национальных политиков, использование которой в «один миг» сделала «слуг народа» капиталистами, а народ оказался в нищенских условиях.

Теория «шоковой терапии», как информационное оружие, позволило осуществить процесс первоначального варварского накопления в странах

СНГ по примеру тех государств, которые пережили это по объективной необходимости несколько столетий назад. Это нужно было администраторам стран конкурентов и номенклатурно-командным политикам переходной экономики, поскольку их интересы совпадали в том, что для первых открываются большие возможности в широком пространстве дешевого сырья, рабочей силы и неэквивалентного обмена в рыночных отношениях, а последним — обогащаться за счет богатства недр, посредством оппортунистических действий.

Дальнейшее следование за реализацией асоциальной теории рынка может привести к ещё более разрушительным последствиям, так как резкое колебание «маятника», дошедшее до предела, обрушивается с большим грузом негатива по траектории обратного направления. Поэтому необходимо менять основное содержание информативного поля функционирования переходной экономики в направлении ориентира на цивилизованную рыночную экономику не на словах, а в действии. Нужна экономическая теория в информационном поле согласованных действий субъектов рыночной системы, где сочетались бы интересы и выгоды отдельного индивида, и соблюдалась справедливость для всех. На базе позитивной, созидательной экономической теории необходимо строить социально-правовую информативную основу гармонизации интересов субъектов рыночных отношений, экономики и общества. Только такой подход позволит обеспечить преимущественно прогрессивное общественное воспроизводство и высокоэффективно расходовать издержки воспроизводства, как в масштабе отдельного субъекта хозяйствования, так и в целом по стране.

Как видно из предыдущих рассуждений, информационные системы могут быть орудием разрушения или созидания. Для достижения созидательного функционирования информационных систем необходима гуманистическая направленность развития экономики и общества; следовательно, соответствия уровня развития производительных сил масштабам общественного производства (деятельности). Это требует меру оптимальности в сочетании элементов структуры общественного производства и механизма его воспроизводства.

Таким образом, информационная система, как фактор производства, воздействует на развитие общественного производства, повышение эффективности издержек воспроизводства в оптимальном сочетании с другими основными факторами, посредством соблюдения в механизме реализации частных выгод и соблюдения справедливости по отношению ко всем остальным. Преимущественно прогрессивная информационная система в содержании выражает гуманистическую и социальную направленность в функционировании и обуславливает рост экономики и процветание личности и общества.

Информационная система стала функционировать в качестве фактора производства на основе современных средств связей, которые смогли сконцентрировать мощь разрозненных сведений в единое информационное поле, ощутимо воздействующее на субъекты рыночного хозяйствования, средства производства, свойства товаров и услуг, на национальную и мегаэкономику. Развитие средств связи, усиливающих концентрацию мощи информации за счет оптимального сочетания интересов субъектов хозяйствования в мировом

масштабе, имеющих гуманистическую направленность в функционировании, превратят информационную систему в основу содержания экономики, то есть произойдет преобразование рыночной экономики в информационную экономику.

Современные информационные системы обуславливают создание нового альтернативного человеческого общества. Индустриальная цивилизация становится информационной, общество — цифровым, средства коммуникации — глобальным «суперхайвеем». Информационные системы превратят весь земной шар в единое гуманитарное гражданское общество[6, с. 25].

Понятия и термины

Информация; носители информации; потребители информации; основная информация; сопутствующая информация; полная информация; частичная информация; экономическая информация; трудовые ресурсы; информационная технология; шоковая терапия; информационная экономика; позитивная информация; отрицательная информация.

Рассматриваемые вопросы

1. Содержание категории “информационные системы”.
2. Формы и виды информации.
3. Информационные системы как средства производства.
4. Информационные системы в развитии рыночной экономики.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Структура информационной системы.
2. Информационные системы как экономический фактор производства.
3. Информационные системы в экономической среде.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. Почему к источникам информации относят отношения субъекта к предмету или межсубъектные отношения по поводу объекта?
2. На каком основании информационные системы включают в перечень факторов производства?
3. Как можно характеризовать информационное общество?

Темы для рефератов

1. Информационные системы в развитии национальной экономики.
2. Информационная технология в повышении эффективности фирмы.
3. Рынок информационных услуг в снижении трансакционных издержек.

Литература

1. Мишенин А.И. Теория экономических информационных систем.- М., 2000.

2. Курс экономической теории/Под ред. Чепурина М.Н., Киселевой Е.А. - Киров, 1999.
3. К. Маркс. Капитал. Т.1, Т.2,Т.3. - М., 1984.
4. Экономика/Под ред. Д.В. Валового. - М., 1999.
5. М.Э. Портер. Конкуренция./Пер. с англ. - М., 2000.
- 6.Бажин И.И. Информационные системы менеджмента. - М., 2000.

7.2 Научно-технический прогресс в совершенствовании экономических отношений

Объем товарооборота как важный экономический показатель характеризует общий уровень обеспеченности населения товарами народного потребления и степень удовлетворения спроса. В то же время он отражает реализованную часть продуктов общественного производства, характеризуя в определенной степени его развитие.

В условиях расширенного воспроизводства возникает проблема максимального увеличения товарооборота, которое выражается в полноте реализации произведенных продуктов с учетом спроса населения, соответствующего рациональным нормативам потребления, и возмещения стоимости товаров.

К основным факторам повышения эффективности затрат труда в торговле относится научно-технический прогресс. Он предопределяет качественное изменение условий развития товарного обращения, тем самым воздействует на формирование рыночных отношений.

В экономической литературе научно-технический прогресс определяют как непрерывное совершенствование всех сторон общественного производства и сферы обслуживания на основе развития и повсеместного использования достижений науки и техники [1, с. 42]. Научно-технический прогресс (НТП) означает эволюционный процесс развития внедрения, использования науки и техники. Качественное изменение НТП представляет научно-техническая революция.

В экономической науке важно определить содержание НТП, поскольку оно непосредственно повлияет на пути исследования и методы ускоренного развития данного явления. В настоящее время существуют различные трактовки определения НТП, которые в основном идентичны. «По своему содержанию, — отмечает У.Б.Баймуратов, — научно-технический прогресс представляет собой взаимосвязанное поступательное развитие науки и техники, в результате которого создаются более совершенные средства и предметы труда, прогрессивные технологические процессы, открывающие новые источники энергии, сырья и материалов, совершенствуются формы организации труда и управления производством, изменяется характер труда»[2, с. 247]. Однако подобные определения не отражают в полном объеме содержание НТП. Односторонне подходит к характеристике НТП Б.Смирнов. Он пишет: «В экономической и философской литературе имеется немало подходов к определению характерных черт и содержания НТП. Наиболее верным ... является рассмотрение НТП как исторической категории, выражающей каче-

ственные особенности (признаки) развития современных производительных сил» [3, с. 26]. По этому поводу отметим, что главный элемент в содержании НТП — отношения между людьми, поскольку без них немыслимы развитие науки и техники и их использование в рыночной экономике. Если наука и техника — это непосредственная производительная сила, то НТП характеризует общественное воспроизводство и относится к форме проявления экономических отношений. НТП — это процесс, который реализуется и воспроизводится на основе отношений между людьми, обеспечивающими развитие науки, техники и их использование в экономике. Для выявления места НТП и роли в развитии общественного производства нужно рассматривать это явление в экономическом аспекте.

НТП выражает экономические связи в системе отношений по созданию и развитию научной теории общественного производства, эффективной техники, технологии, материально-технической базы, совершенствованию хозяйственного, рыночного механизма, управления обществом, их внедрению и использованию в обеспечении эффективной реализации собственности.

Определение содержания НТП полнее раскрывает его составные элементы, показывает многогранность характеристики данного явления, тогда как определение сущности НТП показывает его основную черту. Есть предположение, что сущность НТП заключается в законе экономии времени [2, с. 246], который проявляется через множество форм, в том числе и через НТП. Поэтому понимание сущности НТП как экономии времени обезличивает особенность НТП. Развитие науки и техники посредством экономических отношений отражает сущность НТП, при этом он выражает закономерность общественного воспроизводства.

НТП обусловлен системой экономических законов. В свою очередь, НТП воздействует на условия реализации экономических законов, совершенствование их содержания. Познание механизма действия экономических законов и приведение в соответствии с ним механизма использования, заключенного в содержании НТП, предопределяет снижение затрат труда до общественно необходимой величины, выражающей их оптимальные размеры.

Содержание НТП предопределяет цели государственной научной, научно-технической политики. О цели государственной научной политики написано немало работ. Необходимо, чтобы соблюдался «подход к науке как важнейшему национальному ресурсу обновления; приоритет гуманитарного измерения науки; содействие интеграции науки и образования, объединение их усилий с бизнесом, с инновационной деятельностью...» [4, с. 202]. Государственная научная политика, адекватно вытекающая из требований объективной действительности, непосредственно влияет на НТП. Конкретные шаги государственной политики в нашей стране еще не значительны по сравнению с высокоразвитыми странами. Это видно по анализу и выводам, проведенным государственными органами совместно с представителями международной организации, где отмечено следующее: «По своим макроэкономическим показателям Казахстан относится к странам со средним уровнем доходов, но по индексу КЕИ (уровень применения знаний в экономике) страну можно сравнить только с такими странами, как Кения и Монголия, где доходы населения

значительно ниже. Более того, разрыв между Казахстаном и группой стран со средним индексом КЕИ продолжает увеличиваться. Сравнение значений индекса КЕИ в 1995 и 2004 годах показывает, что по уровню применения знаний в экономике страна откатывается назад. По индексу внедрения инноваций в экономику Казахстан является одной из самых отсталых стран. Все постсоветские страны с переходной экономикой, за исключением России, имеют низкие показатели по инновационной переменной, но Казахстан отстает и от большинства этих государств»[5, с. 5].

«Даже если Казахстан сможет создать самые эффективные системы для производства знаний и коммерциализации технологий, в обозримом будущем эта пропорция существенно не изменится. Поэтому у Казахстана нет иного выбора, как приобретать большую часть необходимых технологий за пределами страны. Казахстанские предприятия не смогут конкурировать на мировом рынке без эффективной системы внедрения и распространения современных технологий. К сожалению, в настоящее время казахстанские предприятия не в состоянии справиться с этой задачей. Казахстан отстает даже в плане простого освоения технологий путем приобретения лицензий из-за рубежа. Однако приобретение знаний не сводится к закупке лицензий и оборудования у зарубежных поставщиков. Фирмы должны быть в состоянии заниматься поиском разных технологий, оценивать различные технологические варианты, модифицировать новые технологии с учетом потребностей конкретного предприятия, и, наконец, что также немаловажно, интегрировать новые технологии в свои производственные процессы. Чтобы справиться с этой нелегкой задачей, необходим достаточно высокий организационный, управленческий и технологический уровень. Проще говоря, предприятиям нужно развивать навыки и умения, необходимые для освоения и применения новых технологий»[5, с.19].

В настоящее время, исходя из поставленных цели и задач вхождения Казахстана в число 50 высокоразвитых стран, уже имеются следующие обнадеживающие результаты, которые были отмечены Р.Алшановым: «Затраты на исследования и разработки увеличились за пять лет в три раза. ... Рост затрат на технологические инновации до 32 миллиардов тенге в основном (на 90,6 %) осуществлялся на собственные средства предприятий»[6, с. 3]. Данные затраты при эффективном регулировании должны дать высокие результаты. Примеры высокоразвитых стран подтверждают это. «Например, за счет внедрения инновационных технологий обеспечивается до 90 % ВВП Японии, в США этот показатель составляет 70 %, значителен он и в других развитых странах»[7, с. 7].

НТП воздействует на формирование оптимальных рыночных отношений и затрат труда в следующих главных направлениях: совершенствование средств производства, предметов труда, хозяйственного, рыночного механизма, повышение общего и профессионального уровня индивидов.

Одним из направлений развития НТП является внедрение научной организации труда или системы менеджмента качества (СМК). Они представляют собой непрерывный процесс совершенствования управления, внедрения ра-

циональных методов и приемов в работе, передовой техники и высокоэффективной технологии.

СМК должна обеспечить органическую связь применения современной техники, оборудования и внедрения передовой технологии, усложнения труда и повышения профессионального уровня работника.

Внедрение СМК направлено на совершенствование экономических отношений, позволяет увеличить объем производства и товарооборота, сократить издержки, повысить рентабельность предприятия, улучшить качество обслуживания населения.

Современное развитие общественного производства обуславливает создание крупных фирм, объединений, в которых концентрируется товарооборот. Происходит дальнейшее совершенствование процесса централизации управления, углубления специализации. Эти изменения вызваны объективными условиями, которые должны обеспечить повышение эффективности хозяйственной деятельности организаций.

В условиях высокоразвитых стран концентрация капитала, централизация его управления, углубление специализации предприятий происходит на основе использования достижений НТП.

В рамках объединений, (акционерных обществ, товариществ с ограниченной ответственностью) расширяется хозяйственная деятельность, увеличивается объем и напряженность работ. Поэтому при создании корпораций, ассоциаций, объединений, которые обеспечили бы максимальную рентабельность необходимо учитывать уровни развития индивидов, средств управления; уровни организации хозяйственной деятельности, развития используемой техники, оборудования, технологии должны соответствовать масштабам общественно-трудовой деятельности объединения. Это основные условия создания объединений, в противном случае, во-первых, в объединениях не обеспечатся учет, контроль, координирование и оперативное управление деятельностью работников, отдельных звеньев данного социально-трудового организма; во-вторых, не реализуется потенциальная мощность концентрации хозяйственной деятельности; в-третьих, не повысятся в значительных размерах показатели рентабельности, производительности труда.

Для повышения эффективности хозяйственной деятельности возникает необходимость внедрения автоматизированной системы управления (АСУ) на базе современных компьютеров и программ.

Современному развитию торговли характерно создание АСУ и СМК. Эти системы управления, основанные на применении электронно-вычислительных машин и эффективной технологии менеджмента качества, позволяют значительно облегчить труд работников. Они облегчают обработку управленческой информации, дают возможность принятия оптимальных плановых решений, быстрого координирования хозяйственной деятельности при возникновении оперативных ситуаций и стратегических проблем.

Данные системы управления являются той основой, которая позволит обеспечить соответствие уровня развития производительных сил масштабам общественной деятельности при применении экономико-математических методов, вытекающих из требований экономических законов.

Далее обратим внимание на то, что степень использования достижений НТП в хозяйственной деятельности непосредственно зависит от уровня развития хозяйственного, рыночного механизма, то есть совокупности взаимосвязанных методов и нормативов, обеспечивающих регулирование трудового процесса. Причем совершенствование хозяйственного механизма обусловлено развитием прогресса в науке и технике. Во-первых, развитие теоретической основы в экономических науках позволяет найти эффективные модели механизма регулирования рыночных и производственных отношений в направлении скорейшего внедрения новой техники и технологии; во-вторых, современные достижения науки и технического прогресса, как развитие производительных сил, создают условия совершенствования экономических отношений, которые, в свою очередь, требуют дальнейшего развития системы методов регулирования общественной деятельности, хозяйственного механизма. Поэтому на современном этапе развитие науки и техники предопределяет совершенствование хозяйственного механизма для повышения степени использования достижений НТП.

Таким образом, НТП направлен на совершенствование материально-технической базы, механизацию и автоматизацию труда, внедрение прогрессивных методов управления, качественное изменение технологических процессов, расширение кооперирования и углубление специализации труда. НТП предопределяет развитие экономических отношений в направлении снижения издержек производства, трансакций и обращения, улучшения условий труда работников, повышения культуры обслуживания населения, экономию времени на покупку товаров, обеспечения роста рентабельности фирм. НТП, представляясь непосредственно составной частью производительных сил, в то же время относится к экономическим отношениям по содержанию и комплексно охватывает все стороны развития национальной экономики. Способствуя улучшению благосостояния населения, повышению его доходов, НТП меняет содержание потребительских свойств товаров и многократно увеличивает объем товарооборота, развивая все новые потребности. Последние, как результат НТП, свойственны цивилизованным странам, и предопределяют на основе роста доходов населения увеличение спроса, следовательно, и предложения, что приводит к новому витку экономического развития.

Понятия и термины

Научно-технический прогресс; научно-техническая революция; технический прогресс; материально-техническая база; механизация труда; автоматизация труда; научная организация труда; качество торгового обслуживания; государственная научная политика; проектные организации; торговая технология; прогрессивные формы торговли.

Рассматриваемые вопросы

1. Определение содержания НТП.
2. Воздействие НТП на формирование оптимальных рыночных отношений и затрат труда.

3. Роль научно-технического прогресса в развитии сферы товарного обращения.

Вопросы к семинарским занятиям

1. НТП как производительная сила.
2. НТП в формировании информационной экономики.
3. НТП в совершенствовании культурного обслуживания населения.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. Какие объективные и субъективные факторы служат тормозом в научно-техническом прогрессе?
2. Чем отличается научно-технический прогресс от научно-технической революции?
3. Что можно отнести к объективной характеристике и субъективной в содержании НТП?

Темы для рефератов

1. Система менеджмента качества и компьютеризация в совершенствовании управления экономики.
2. НТП в повышении производительности труда.
3. Государственная научная политика в развитии НТП.

Литература

1. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. Т.3./Гл. ред. А.М. Румянцева. - М., 1979.
2. Баймуратов У.Б. Экономические приоритеты развитого социализма. - Алма-Ата, 1985.
3. Смирнов Б. Научно-технический прогресс: качество, количество, мера/Экономические науки, № 1. М., 1984.
4. Основы управления рыночной экономики/Под общ. ред. А.А. Алимбаева, К.С. Айнабека. - Караганда, 2002.
5. Проект развития инноваций и конкурентоспособности (Краткий обзор о состоянии научно-технической деятельности в Республике Казахстан). - <http://www.nif.kz>, 2005.
6. Р. Алшанов. Экономика Казахстана: новые рубежи/Казахстанская правда, 09.06.2006.
7. Г. Мутанов. Факторы инновационного развития/Казахстанская правда, 28.02.2009.

7.3 Инновации в формировании бизнеса и социальной экономики

Инновация представляется одной из форм проявления научно-технического прогресса, которая имеет свою специфику. Инновация происходит от латинских слов *novation* (новация) — обновление и *in* — в (внутри). Они в совокупности представляют *innovation* (инновацию) — внутреннее обновление или нововведение по Й.Шумпетеру[1, с. 231]. Понятие «инновация» впервые ввел в оборот экономической науки австрийский ученый Й.Шумпетер в 30-е годы XX века. Он дал емкое определение инновации: «Сюда относятся также многочисленные множества в организации предприятия и все усовершенствования в коммерческих комбинациях»[1, с. 231–232]. «Оно включает, помимо технических нововведений, также организационные, управленческие и маркетинговые инновации, новые рынки, новые источники снабжения, финансовые нововведения и новые сочетания ресурсов. Он проводит четкое различие между изобретением и инновацией, — отмечает Кантарбаева А.К., — то есть между оригинальной (пусть даже запатентованной) идеей нового продукта или технологического процесса, составляющей предмет изобретения, и переводом этой идеи в коммерчески реализуемое нововведение»[2, с. 16].

Инновация непосредственно связана как с изобретением, созданием новой идеи, так и рынком, где происходит её реализация или продукта, созданного на основе данного изобретения. Однако сама новая идея или изобретение без признания на рынке не становится инновационной, не относится к понятию инновация. В современных условиях развития рынка лишь от 6 до 8 % научных идей и изобретений приобретают признания в качестве инновационных[3].

Для определения содержания понятия «инновация» необходимо исследовать условия её возникновения и развития. К общим условиям возникновения и развития инновации относятся ограниченность ресурсов при расширении масштабов и уровня развития общественного хозяйствования, рынка, индивидуального воспроизводства субъектов экономики и конкуренции. Ограниченность ресурсов и расширение масштабов общественного хозяйствования предопределяют конкуренцию и творческую активизацию субъектов экономики, результатом которых являются новые идеи, технологии, методы, подходы производства, управления и реализации инновационных товаров и услуг.

Инновация состоит из двух частей: 1) новации, новаторства; 2) непосредственного нововведения, которая должна быть признана рынком. В отсутствии первой части не состоится инновация, а без признания рынка новая идея или продукт останется как «вещь в себе», не имеющая общественную пользу.

Последовательность расположения понятий инновационного развития можно проследить на основе следующей схемы:



Рис. 11. Схема последовательности проявления понятий инновационного развития.

Новация означает новшество идеи, продукта, технологии, процесса и т.п. Новация перерастает в новаторство, посредством деятельности новаторов. Они преобразуют созидательную деятельность людей в новацию. Новация и новаторство еще не связаны с рынком, поэтому не имеют эти новшества признания потребительского общества. Следующий шаг развития — инновация, которая выражает нововведение. Данный процесс инновации осуществляется на основе купли — продажи новации, результата новаторства или нововведения для создания новой или усовершенствования продукции, услуги. Покупка новации и её внедрение или собственное нововведение, результатом которых являются новые или усовершенствованные продукты и услуги, представляют инновацию. Нововведение и реализация инновационного товара и услуг на рынке составляют содержание инноваторства. Следовательно, новация и новаторство не имеют непосредственного отношения к рынку, тогда как инновация и инноваторство обусловлены рыночными отношениями.

В экономической литературе инновация подразделяется на следующие виды: технологические и нетехнологические инновации. К нетехнологическим инновациям относятся нововведения, усовершенствования в формах и методах управления, организации, технологии социальных изменений и т.п. Тогда как к технологическим инновациям — разработка и внедрение новых или улучшенных продуктов и технологических процессов[4, с. 7].

Технологические инновации по Ч.Фримену классифицируются на инновации-продукты и инновации-процессы. К первому виду инновации относят разработку и внедрение новых и усовершенствованных продуктов, а другому — разработку и внедрение новых или усовершенствованных хозяйственных методов и способов реализации товаров и услуг[5; 4, с. 7–8]. Также выделяются следующие виды инновации: инновация «наращивания», «заимствования» и «переноса». Инновация «наращивания» представляет использование отечественного научно-технического потенциала и зарубежный опыт в создании и реализации новых продуктов, технологий. Инновация «заимствования» — освоение и внедрение продукции, услуг ранее не производившихся в стране, которые ориентированы на выпуск конечному потребителю. Инновация «переноса» — привлечение нововведений из потенциала зарубежных стран[6, с. 146].

Далее Менш Г. выделяет такие виды инновации: базовые, улучшающие и псевдоинновации. К базовым инновациям он относит нововведения, предопределяющие возникновение новых отраслей промышленности или новых рынков сбыта. Данный вид инновации по мере совершенствования переходят в разряд вида нововведения — улучшающиеся. Псевдоинновации представляют нововведения, основанные на затухающем потенциале базовых инноваций[4, с. 8].

Далее отметим, что предложенные виды инноваций Меншом Г. характеризуют состояние уровней цикла жизни инновации: возникновения и классический рост (базовая инновация); поддержания состояния развития нововведения — улучшающий вид; псевдоинновация показывает затухание и завершение цикла жизни нововведения.

В экономической литературе встречаются предложения ученых Запада по выделению пяти стадий инновационного развития: 1) зарождения идеи; 2) вынашивания идей; 3) демонстрации; 4) раскрутки продукта; 5) закрепление на рынке [7, с. 25–50].

Отметим, что первые три вида вышеперечисленных стадий относятся к этапу развития новаторства и в целом они характеризуют первый уровень цикла жизни инновации.

Инновация и инноваторство выполняют следующие функции:

- внедрение новых знаний и идей;
- технологическое переоснащение и модернизация производства;
- производство новых товаров и услуг;
- формирование и развитие инфраструктуры инновационной сферы и новых отраслей;
- формирование циклов жизни субъектов хозяйствования, отраслей и национальной и мировой экономики.

Сущность инновации выражают экономические отношения по поводу нововведения в общественном хозяйствовании, predeterminedные ограниченностью ресурсов и расширением масштабов индивидуального и общественного воспроизводства, функционирующие в условиях рынка и конкуренции для максимизации дохода и повышения уровня удовлетворения потребности населения и общества.

Инновация предопределяет направления развития бизнеса: воздействует на формирование масштабов и структуры производства, вида деятельности. Она изменяет и преобразует содержание бизнеса, а в дальнейшем и экономики страны и мирового хозяйствования. Инновация и бизнес непосредственно связаны с сущностными отношениями индивидуального воспроизводства, где бизнес является непосредственной формой проявления данных отношений.

Бизнес происходит от староанглийского «bisig» — активный, занятый работой, деловой. Business с современного английского означает дело. В экономической литературе отмечают, что «сущность бизнеса состоит в соединении материальных, финансовых, трудовых и информационных ресурсов в целях производства товаров, предназначенных для продажи другим экономическим агентам — предприятиям, организациям, гражданам» [8, с. 8]. В данном определении сущности бизнеса отсутствует цель и условия существования и функционирования этого экономического явления. В другом источнике пишут: «Бизнес — это дело, любой вид деятельности, приносящий доход или личную выгоду...» [9, с. 261]. Известный российский ученый-экономист В.З.Баликоев отмечает, что «стратегическая цель бизнеса — получение максимума прибыли — реализуется каждодневно и ежечасно, в каждой конкретной сделке» [10, с. 109]. Бизнес также существует в условиях ограниченности

ресурсов и расширения общественного хозяйствования, которые определяют индивидуальное воспроизводство и конкуренцию. Поэтому сущность бизнеса выражают экономические отношения индивидуального воспроизводства, посредством организации дела и получения дохода, в условиях ограниченности ресурсов и расширения общественного хозяйствования, находясь в конкурентной среде рынка.

Развитие бизнеса характеризуется различными уровнями. Если ранее преобладал в бизнесе алчность, что характерно для развивающихся стран, то в отдельных постиндустриальных государствах преобладающее значение имеет социальное партнерство, где учитывается гармонизация частной и общей выгоды, социальная справедливость. Так, например, У.Мандевиль ещё в XIX веке характеризовал уровень развития бизнеса через функционирования капитала, что было зафиксировано К.Марксом. «Капитал боится отсутствия прибыли или слишком маленькой прибыли, как природа боится пустоты. Но раз имеется в наличии достаточная прибыль, капитал становится смелым. Обеспечьте 10 % — и капитал согласен на всякое применение, 20 % он становится оживленным, при 50 % положительно готов сломать себе голову, при 100 % — он попирает все человеческие законы, 300 % нет такого преступления, на которое он не рискнул бы, хотя бы под страхом виселицы»[11, с. 770]. По этому поводу В.З.Баликоев отмечал следующее: «Эта цитата часто приписывалась К.Марксу, и потому он весьма нелицеприятно был критикуем за столь негативное отношение к капиталу (бизнесу)»[10, с. 108].

В высокоразвитых странах бизнес имеет несколько другую характеристику. «В западной литературе, — подчеркивает П.Г.Журавлева, — бизнес характеризуют как систему ведения дел, которую люди создали для удовлетворения своих потребностей. Суть системы «бизнес» состоит в том, что каждый субъект рыночной экономики занимается своим делом, и в то же время в обществе отработаны такие механизмы, благодаря которым бизнес не наносит ущерба другим людям, легально реализующим собственные экономические инициативы, предприимчивость, деловую хватку»[9, с. 262].

Здесь нужно отметить, что наемный работник не может относиться к бизнесменам, а его трудовая деятельность, оплачиваемая в форме заработной платы, не выражает содержание бизнеса, хотя в данном случае она удовлетворяет потребности и занятость делом.

Интересно будет для ученых стран постсоветского пространства сопоставление понятий «хозяйственный расчет»[12, с. 174] и «бизнес». Эти понятия вытекают из сущностных отношений индивидуального воспроизводства. Однако в содержании бизнеса отсутствуют или скрыты отношения индивидуального воспроизводства наемных работников. Поэтому, если выстраивать последовательность значимости данных понятий, то бизнес можно представить в качестве формы проявления хозяйственного расчета, как отношения общего к отдельному.

В одних источниках бизнес отождествляют с предпринимательством, в других, наоборот, показываются их различия. Так, например, П.Г.Журавлева пишет: «В принципе между понятиями «бизнес» и «предпринимательство» можно поставить знак равенства, имея в виду, что первый термин иностран-

ного происхождения, а второй — русского. Вместе с тем термин «предпринимательство» используется в том случае, когда хотят подчеркнуть новаторскую сторону хозяйственной деятельности»[9, с. 262].

Здесь отметим, что впервые термин «предприниматель» и теоретическая концепция предпринимательства была рассмотрена в научных трудах Р.Контиллиона в 1725–1730 годах[13, с. 507; 14, с. 7]. Он отмечал, что предприниматель как инициативный человек сам создает себе рабочее место, трудится в условиях риска и неопределенности, и действует в соответствии законов рынка [14, с. 8].

Й.Шумпетер, представленный в экономической литературе отцом современного предпринимательства, связывал сущность данного явления с инновацией[14, с. 11]. Он подчеркивал, «что функция предпринимателей заключается в том, чтобы реформировать или революционизировать производство, используя изобретения или, в более общем смысле, используя новые технологические решения для выпуска новых товаров или производства старых товаров новым способом, открывая новые источники сырья и материалов или новые рынки, реорганизуя отрасль и т.д.»[1, с. 512].

Далее важно отметить, что Й.Шумпетер связывал предпринимательство с мелким и средним бизнесом. Он отмечал, что «... капиталистическое предпринимательство в силу собственных достижений имеет тенденцию автоматизировать прогресс, мы делаем вывод, что оно имеет тенденцию делать самое себя излишним — рассыпаться под грузом собственного успеха. Совершенно обюрократившиеся индустриальные гиганты не только вытесняют мелкие и средние фирмы и «экспроприируют» их владельцев, но в конечном итоге вытесняют также и предпринимателя ...»[1, с. 515].

Анализируя определения понятия «предпринимателя» различных авторов [14, с. 8–13], приходишь к выводу, что главными характеристиками его содержания являются нововведение, свобода выбора деятельности предпринимателя, который представляется собственником и управленцем в одном лице. Поэтому предпринимательство может существовать в масштабах малого и реже среднего бизнеса. А в крупном бизнесе корпоративное мышление и деятельность, где функции собственника и управленцев разделены, и свобода индивида ограничены в пределах данной организации, не может существовать предпринимательство.

Следовательно, сущность предпринимательства выражают экономические отношения индивидуального воспроизводства в масштабах малого и среднего бизнеса, реализуемых инновационную деятельность, предопределенная свободным выбором субъекта хозяйствования, который является в одном лице собственником и управленцем, функционирующим в конкурентной среде, предоставляющим на рынок и новые товары, услуги для получения прибыли.

Далее нужно отметить, что предпринимательство имеет формы проявления: посредничество и инноваторство. В основном предпринимательство малых и средних фирм, функционирующих в сферах товарного обращения и услуг, представляется в качестве посредничества между производителями и конечными потребителями. Инноваторство относится к нововведению ком-

бинаций факторов и использованию современной технологии в производстве, управлении и реализации новых товаров и услуг в условиях рынка для удовлетворения потребности населения.

Здесь хотелось отметить, что некоторые авторы предлагают внести в научный оборот понятие «интрапренерство — внутрифирменное предпринимательство», предложенный американским ученым Г.Пиншо в 1983 году. «Появление интрапренерства, — подчеркивают Багиев Г.Л., Асаул А.Н., — прежде всего, связано с переходом многих крупных производственных структур на предпринимательскую форму организации производства. ...

Целью интрапренерства является повышение эффективности предприятия за счет:

- активизации и использования творческого потенциала сотрудников;
- повышения эффективности использования ресурсов предприятия;
- быстрой реакции на изменения потребностей рынка;
- быстрой реализации всевозможных нововведений (технических, организационных и т.п.);
- создание основы для дальнейшего развития производства»[15, с. 18].

Такое выделение из структур крупного бизнеса малых фирм, как самостоятельных организаций, функционирующих по кластерному принципу, могут относиться к предпринимательской форме организации. Однако это не относится к внутрифирменному предпринимательству, а кластерному. Внутри же крупного бизнеса могут функционировать внутренний хозяйственный расчет, который охватывает отношения индивидуального воспроизводства, как отдельных внутренних структур корпорации, так и отдельного работника в пределах правил организации, а не свободы действия собственника и управленца в одном лице.

Теперь можно изобразить последовательность форм проявления сущностных отношений индивидуального воспроизводства, бизнеса и предпринимательства на следующем рисунке 12. Здесь сущностные отношения

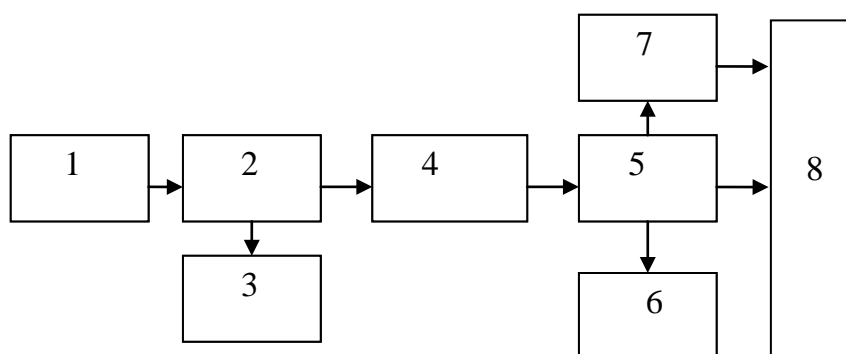


Рис. 12. Последовательность проявления сущностных отношений индивидуального воспроизводства (1): хозяйственный расчет (2), коммерческий расчет (3), бизнес (4), предпринимательство (5), посредничество (6), инноваторство (7), крупный и инновационный бизнес (8)

индивидуального воспроизводства представляются всеобщей категорией по отношению к последующим. Хозяйственный расчет является общим по отношению к коммерческому расчету и бизнесу, тогда как последний проявляется через предпринимательство, посредничество и новаторство, крупный и инновационный бизнес. Предпринимательство же проявляется через формы посредничества и инноваторства. Развитие предпринимательства приводит к возникновению крупного бизнеса.

Крупный бизнес способствует и является формой проявления процесса концентрации и централизации общественного хозяйствования, создавая условия для социализации экономики. По данному поводу Й.Шумпетер пишет: «...капиталистическое предпринимательство в силу собственных достижений имеет тенденцию автоматизировать прогресс, мы делаем вывод, что оно имеет тенденцию делать само себя излишним — рассыпаться под грузом собственного успеха. Совершенно обюрократившиеся индустриальные гиганты не только вытесняют мелкие и средние фирмы и «экспроприируют» их владельцев, но в конечном итоге вытесняют также и предпринимателя и экспроприируют буржуазию как класс, который рискует потерять не только свой доход, но, что гораздо более важно, и свою функцию»[1, с. 515].

Практика постиндустриальных стран показывает, что социализация экономики происходит не только посредством концентрации и централизации общественного хозяйствования, но и предоставления условий для мелкого и среднего бизнеса, мобильность которых позволяют оперативно решать инновационные и другие социально-экономические проблемы. Видимо, здесь нужно говорить об оптимизации соотношения крупного и среднего, мелкого бизнеса в направлении развития социализации экономики, а не отказ от функций мелких и средних фирм. Эту диалектику взаимодействия мелкого, среднего и крупного бизнеса нельзя отрицать, но нужно постоянно находить их оптимальное соотношение в соответствии уровням и условиям прогрессивного социально-экономического развития.

Инновация развивается и в крупном бизнесе, где нет места предпринимательству. Поэтому высказывание российских ученых Г.Л.Багиева и А.Н.Асаула о том, что «...бизнес — это репродуктивная деятельность в сфере организации, производства, распределения и реализации товаров и услуг без новаторства, без инициативы в развитии инновационных процессов»[15, с. 2] представляется не корректным. Путаница в определении бизнеса, предпринимательства в экономической литературе возникает из-за отсутствия в содержании основных элементов, характеризующих в полноте данные категории.

Инновации воздействуют не только на формирование крупного бизнеса, но и национальную и мировую экономику. Развиваются инновационные инфраструктуры, технопарки, технологические бизнес-инкубаторы, инновационные, специализированные венчурные фонды и т.п. Они непосредственно влияют на формирование инновационной экономики.

Инновационный процесс также развивается циклично, где одни виды инноваций, при завершении цикла, уступают другим видам и способствуют развитию экономического цикла. В экономической литературе[7, с. 25–50; 14,

с. 357–358] отмечено пять инновационных циклов, которые повлияли на развитие мировой экономики:

1) 1785–1845 годы, длительность — 60 лет; комплекс инноваций, связанный с использованием энергии воды, производством и эксплуатацией железа, текстилем;

2) 1845–1900 годы, длительность — 55 лет; комплекс инноваций, связанный с паровым двигателем, железной дорогой, сталью;

3) 1900–1950 годы, длительность — 50 лет; комплекс инноваций, связанный с двигателем внутреннего сгорания, электроэнергией, пластмассой.

4) 1950–1990 годы, длительность — 40 лет; комплекс инноваций, связанный с нефтехимией, электроникой, авиацией;

5) 1990–2020 годы, длительность — 30 лет; комплекс инноваций, связанный с программным обеспечением, цифровыми сетями, мобильной связью.

Далее можно добавить, что бурное развитие нанотехнологии, приведет к шестому этапу инновационного цикла с 2020 по 2050 годы. Данный цикл вызовет революционное изменение в технологии, в создании условий безграничности ресурсов для удовлетворения потребностей каждого человека на основе программ, производящих на уровне атомов, что приведет от развития инновационной экономики к социальной экономике, при этом рыночные институты и инструменты станут архаизмами и сойдут с арены функционирования[16].

Здесь наблюдается сокращение инновационного цикла от 60 до 30 лет, что, видимо, связано с интенсивностью развития экономики и социальной активностью. Каждый инновационный цикл поднимал на новый уровень развития экономики и общества, что воздействовало на интенсификацию инновационных процессов. Диалектика таких процессов обуславливает формирования и развитие инновационной экономики, и далее социальной экономики.

Таким образом, развитие инновации в крупном и мелком, среднем бизнеса обуславливает формирование инновационной экономики, что в последствии создает условия социализации экономики.

Понятия и термины

Новации; новаторство; инновация; инноваторство; предпринимательство; бизнес; инновационный бизнес; инновационный цикл.

Рассматриваемые вопросы

1. Социально-экономическое содержание, виды инновации и функции.
3. Взаимосвязь инновации, предпринимательства и инновационного бизнеса.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Роль предпринимательства в развитии инновации.
2. Инновации в формировании и развитии инновационной экономики.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. Какова роль предпринимательства в развитии инновации и крупного инновационного бизнеса?
2. Какая необходимость в формировании и развитии инновационной экономики?

Темы для рефератов

1. Предпринимательство в формировании и развитии социальной экономики.
2. Развитие малого и среднего бизнеса как фактор формирования крупного инновационного бизнеса.
3. Роль инновационных циклов в развитии экономики и общества.

Литература

1. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия.- М., 2007.
2. Кантарбаева А.К. Предпринимательство: институционально-эволюционный подход. - Алматы, 2000.
3. Кипшакбаев А. и др. Роль Центра инжиниринга и трансферта технологий в индустриально-инновационном развитии Казахстана/Промышленность Казахстана. №4. – Алматы, 2005.
4. Сулейменов Е.З., Васильева Н.В. Инновационная деятельность в Республике Казахстан: Аналитический обзор.- Алматы, 2006.
5. Об инновационной деятельности предприятий в Республике Казахстан: Стат. бюл./Агентство РК по статистике.- Алматы, 2006.
6. Днишев Ф. Проблемы формирования национальной инновационной системы.- Проблемы и перспективы инновационного развития Республики Казахстан. – Астана, 2003.
7. Фокин С. Тенденции развития инновационных процессов в российской экономике.- М., 2000.
8. Стратегии бизнеса: аналитический справочник/Под ред. Г. Б. Клейнера. - М., 1998.
9. Экономическая теория. Микроэкономика-1,2.-Учеб./Под общ. ред. Г.П. Журавлевой.-3-е изд., испр.- М.,2007.
10. Баликов В.З. Общая экономическая теория. - М; Новосибирск, 2005.
11. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. - Т.23., М, 1961.
12. Айнабек К.С. Теория общественного хозяйствования (Альтернатива экономической теории). Уч. пос. - Алматы, 2007.
13. Экономика муниципального образования/Под общ. ред. В.Г. Игнатова. – М, Ростов н/Д., 2005.
14. Токсанова А.Н. Основы предпринимательской деятельности. - Астана, 2007.
15. Багиев Г.Л., Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности. Уч. пос./Под общ. ред. Г.Л. Багиева. - СПб., 2001.
16. К 2100 году мир изменится до неузнаваемости.3 сентября 2009 07:44 «Комсомольская правда» <http://www.kp.ru/daily/science/>

Раздел 2

МЕТОДОЛОГИЯ СОЦИАЛИЗАЦИИ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Глава 8	Экономические законы рыночных отношений	214
Глава 9	Механизм хозяйствования субъектов в социальной ориентации рыночной экономики.....	252
Глава 10	Управление в формировании механизма регулирования отношений и трансакций.....	293
Глава 11	Модернизация механизма воспроизводства национальной экономики	312
Глава 12	Методы формирования баланса агрегированных частей национальной экономики.....	356
Глава 13	Экономический механизм социализации аграрных отношений	373
Глава 14	Финансы в социализации рыночных отношений.....	391
Глава 15	Цикличность развития и экономический кризис общественного хозяйствования.....	423

Глава 8 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗАКОНЫ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

8.1 Закон спроса и предложения в формировании сделок

На современном этапе развития экономической теории есть очень много научной литературы и учебников, описывающих механизм взаимодействия спроса, предложения, цены, издержек. Родоначальником нового направления ценообразования считается А.Маршалл. Он соединил теорию предельной полезности с теориями спроса и предложения и издержек производства. Для обоснования необходимости синтеза предельной полезности и издержек производства в определении стоимости товара А.Маршалл приводит следующее: «Мы могли бы с равным основанием спорить о том, регулируется ли стоимость полезностью или издержками производства, как о том, разрезает ли кусок бумаги верхнее или нижнее лезвие ножниц»[1, с. 31–32].

Цена товара формируется из множества факторов. На цены воздействуют спрос, предложение, конкуренция, издержки производства, а также издержки обращения и множество субъективных факторов. Однако существует общая основа, которая аккумулирует взаимодействие всех факторов, — стоимость. Здесь нужно отметить, что стоимость и цена различного уровня. Стоимость представляется содержанием, тогда как цена — формой проявления стоимости.

До сих пор ведется спор о том, где создается стоимость. Сторонники трудовой стоимости считают, что стоимость создается в сфере производства, маржиналисты относят стоимость к категории обмена. Некоторые российские экономисты, проповедуя маржинализм, пишут: «... Если без рыночных оценок покупателей невозможно выявить полезный эффект произведенной продукции, то, очевидно, стоимость (ценность) есть прежде всего категория обмена»[2, с. 84].

Здесь произошло расчленение целостности, поскольку вышеприведенные авторы хотят приписать существование стоимости товара стадии обмена, отбрасывая производство, распределение, потребление, которые являются органически взаимосвязанными моментами общественного производства. Нельзя рассматривать обмен обособленно от производства, потребления, распределения, когда исследуется стоимость товара, порожденная и обусловленная целостностью функционирования всех вышеприведенных моментов общественного производства. Стоимость возникает и существует в органически взаимосвязанных моментах общественного производства: производство, распределение, обмен, потребление. Поэтому некорректно относить стоимость только к обмену или другим отдельным моментам общественного производства.

«Субъективная революция», или революция «предельной полезности» представителей австрийской школы является направлением исследования частных случаев, верхней, видимой части «айсберга» экономических явлений общественного производства. Однако теория предельной полезности во взаимосвязи с теорией издержек производства не в состоянии обойтись без теории стоимости К.Маркса при раскрытии сущности товарно-денежных, рыночных отношений — подводной части «айсберга».

Предельная полезность — субъективная ценность. Она есть субъективная ценность товара в данном конкретном случае, но не относящаяся к общему. Однако если рассматривать все субъективные оценки товаров и происходящие субъективные действия в рыночных отношениях, то совокупность субъективных интересов, выражающихся в предельных полезностях, преобразуется в объективный процесс, обусловленный действием «невидимой руки» А.Смита, то есть законом стоимости по К.Марксу.

По теории А.Маршалла, предельная полезность товара и издержки производства — неразрывно связанные элементы целостности. Но если упоминаются издержки производства, то уместно говорить о значимости труда и трудовой теории стоимости К.Маркса в формировании издержек производства. Затраты живого и овеществленного труда представляют собой основные элементы издержек производства, поэтому теория трудовой стоимости К.Маркса имеет преимущественное значение при раскрытии взаимодействия спроса и предложения с использованием теорий предельной полезности и издержек производства.

Предельная полезность вытекает из общей полезности, потребительной стоимости товара. Предельная полезность — частная форма проявления потребительной стоимости, общей полезности товара. Потребительная стоимость создается конкретным трудом, предметами труда, средствами труда и представляется содержанием товара, качественной стороной, тогда как стоимость товара выражает количественную сторону — общественно необходимые затраты труда, включающие в себя информацию о качестве в среднем, в общем. Поэтому в стоимости товара в среднем заключено соотношение спроса и предложения.

Исходя из теоретических положений А.Маршалла, современные зарубежные и ряд российских экономистов полностью отрицают трудовую теорию стоимости К.Маркса[2, с. 81–82]. По их мнению, рынок в основном регулируется спросом, предложением, ценой, конкуренцией. Но это лишь составные части общего механизма действия системы экономических законов развития рыночной экономики, где закон стоимости занимает существенное место и является основой товарно-денежных, рыночных отношений.

Без механизма действия закона стоимости невозможно в полном объеме увидеть и понять взаимосвязь и взаимодействие отраслей, предприятий, фирм общественного производства, изучить объективные экономические процессы, систему экономических законов, адекватное видение такого многофакторного явления, как формирование цен не только на поверхности, но и в глубинном плане.

Для опровержения теории трудовой стоимости К.Маркса некоторые российские экономисты отталкиваются от потребительной стоимости. Так, М.Н.Чепурин и Е.А.Киселева пишут: «Потребительную стоимость имеют и многие вещи, не созданные человеческим трудом, например вода в источнике, плоды дикорастущих деревьев»[2, с. 80]. Здесь вышеприведенные авторы путают понятия «полезность» и «потребительная стоимость». Полезность свойственна любым вещам, а потребительная стоимость и стоимость — только товару. Далее, эти авторы противоречат своим же высказываниям: «Но не всякая вещь, имеющая потребительную стоимость, является товаром. Чтобы вещь могла стать товаром, она должна быть предназначена для обмена. Необходимо отметить, что потребительная стоимость товара должна удовлетворять потребности не того, кто её произвел, а поступать для потребления другим людям, через обмен и удовлетворять потребности других членов общества»[2, с. 81]. Есть некоторое уточнение вышесказанному: вещь, не являющаяся товаром, не имеет потребительной стоимости, но ей свойственна полезность.

Если благо — природного происхождения и предназначено к обмену, то оно сопоставляется с товаром или ликвидным товаром, деньгами, которые выражают отношения по поводу обмена на основе стоимости и потребительной стоимости, являющиеся органически взаимообусловленными свойствами товара. Тем самым такое благо приобретает форму товара, предназначаясь к обмену, отсюда и потребительную стоимость, и стоимость.

Преобладающая масса вещей и благ создана трудом, и меньшая часть, предназначенная к обмену, приобретая потребительскую стоимость, существует в природном виде, требуя количественного соотношения с другими товарами. Возникновение потребительной стоимости обуславливает стоимость товара, поскольку эти категории парные и не функционируют отдельно друг от друга.

В отдельных изданиях некоторые авторы используют вместо понятия «потребительная стоимость» понятие «потребительная ценность», или то и другое вместе[3, с. 80]. Однако для раскрытия содержания и сущности системы рыночных отношений необходимо использовать такие категории, понятия, которые соответствовали бы ей. В противном случае можно сбиться с логики исследования, адекватно отражающей объективно развивающиеся процессы в рыночной системе.

Вышеприведенные авторы пишут: «Потребительная ценность — это полезность вещи, её способность удовлетворять какую-либо человеческую потребность... Продукт отличается от других продуктов, у которых другие потребительные свойства»[3, с. 80]. Здесь отметим, что понятие «ценность» шире, чем «потребительная стоимость» товара. Ценность включает и полезность, потребительную стоимость и стоимость, если речь идет о товаре. Поэтому введение в оборот нового понятия «потребительная ценность», отождествленная с потребительной стоимостью, вносит путаницу в понимание свойств товара и нарушает последовательность элементов, характеризующих структуру рыночных отношений.

Совершенно непонятно утверждение А.И.Добрынина и Л.С.Тарасевича: «Потребительная ценность и стоимость не только существуют в товаре одновременно, но и переходят друг в друга. Изменение потребительной стоимости рано или поздно влечет за собой изменение стоимости и, наоборот, изменение стоимости ведет к изменению потребительной стоимости» [3, с. 80]. Во-первых, потребительная ценность (потребительная стоимость), как свойство товара, выражающее полезность, не в состоянии переходит в другое свойство количественного измерения. Во-вторых, воздействие изменения потребительной стоимости на величину стоимости не является переходом одного свойства в другое.

Потребительная стоимость отражает отношения между людьми по поводу полезности вещи, предназначенной к обмену. При этом нужно отметить, что обмен является способом реализации отношения присвоения одним субъектом и отчуждения полезности товара у другого. Но данная полезность товара соотносится к другим товарам и посредством денежных, стоимостных единиц, выражающих всеобщий эквивалент, общественно необходимые затраты труда.

Некоторые экономисты, основываясь на труды К.Менгера, Е.Бем-Баверка, Ф.Визера, пишут: «Не трудовая стоимость лежит в основе обмена, а полезность...»[2, с. 81]. Такое противопоставление стоимости товара и полезности, то есть потребительной стоимости, и определение одного из свойств товара в качестве основы в процессе обмена сужает значимость их целостности, приводит к отрицанию труда, трудовой стоимости как важной составной части в обмене, делает бессмысленным и невозможным осуществление товарного обращения. Во-первых, труд как деятельность создает полезность вещи; потребительная стоимость есть результат конкретного труда при условии предназначенности блага к обмену; во-вторых, труд объединяет факторы производства, предметы труда, средства труда, делает их функционирующими, производящими товары; в-третьих, овеществленные и живые затраты труда служат основой капитала; в-четвертых, труд представляет содержание предпринимательства; в-пятых, земля приобретает экономическую форму фактора производства в условиях, когда труд соединяет землю со всеми другими факторами и выражает отношения между людьми, субъектами; в-шестых, труд является исходным моментом реализации отношений собственности, отношений присвоения и отчуждения, исключения других от благ. Поэтому обоснование труда К.Марксом как субстанции стоимости является верным, так как конкретный труд создает потребительную стоимость, а абстрактный труд — стоимость товара. Здесь хочется отметить о том, что еще Г.Гегель четко уловил сущность стоимости и высказал по данному поводу следующую мысль: «...субстанциальная сторона договора отличается от выполнения или реального выражения, низведенного до простого следствия, так же точно в вещь или в ее выполнение вносится различие непосредственного специфического ее качества от субстанциального в ней, от ее стоимости, в которой это качественное изменяется в количественную определенность; одна собственность становится, таким образом, сравнимой с другой и может быть качественно приравнена к другой, совершенно с ней разнородной. Та-

ким образом, она полагается вообще, как абстрактная, всеобщая вещь» [4, с. 330–331].

А.Маршалл цену товара в равной степени определяет полезностью и издержками производства. По существу, К.Маркс и А.Маршалл едины в том, что потребительная стоимость (полезность) и издержки производства, стоимость (общественно необходимые затраты овеществленного и живого труда как субстанция стоимости и издержек производства) представляют единство противоположности в товаре, без которых невозможно определить стоимость, цену блага и осуществить обмен. Данная идея поддерживается Н.И.Базылевым, С.П.Гурко. Они справедливо подчеркивают: «Проблема стоимости может и должна решаться не на противопоставлении, а путем согласования, сочетания подходов. При определении ценности товара важно учитывать как затраты (труд, рабочее время), так и результаты (количество и качество...), их взаимодействие» [5, с. 99].

Общественно необходимые затраты труда представляются усредненной величиной из взаимоотношений всех субъектов общественного производства на единицу товара. По этому поводу А.И.Добрынин и Л.С.Тарасевич отмечают, что «стоимость товара образует не любое время труда, а лишь действительно необходимое для его производства» [3, с. 80]. В данном случае нужно сделать поправку, так как между «общественно необходимым» и «необходимым» имеется большая разница. Далее, вышеприведенные авторы дают разъяснение: «В условиях классического капитализма, например, необходимое время производства товара определяется средними уровнями производства» [3, с. 80]. Сказанному требуется добавить к слову «необходимое» понятие «общественно», так как средние или усредненные условия производства вытекают из совокупности субъектов производства, то есть общественного производства. Понятие «необходимое» отражает условие только одного производителя или группы, а «общественно необходимое» должно выражать условие, вытекающее из всей совокупности субъектов общественного производства.

Рассмотрение потребительной стоимости, стоимости, как свойства товара, и формы проявления цены необходимо для понимания и раскрытия взаимосвязи спроса и предложения. Спрос представляет денежное выражение потребности домохозяйств, фирм, организаций и общества в услугах, потребительных и инвестиционных товарах. Доходы, идущие на покупку товаров, выделяемые на удовлетворение потребности, и есть спрос.

Потребность непосредственно связана с полезностью блага и следовательно с потребительной стоимостью товара. Спрос, как денежная форма потребности, требует соответствующую величину стоимости (цену) товара, которая несет в себе информацию о полезности, качестве.

В экономической теории при изучении спроса используется предельная полезность. Субъективная оценка потребителя в качестве предельной полезности позволяет определить спрос в частных случаях. Здесь уместно отметить, что предельная полезность является формой проявления потребительной стоимости. Поэтому точнее было бы вместо понятия «предельная полезность» использовать выражение «предельная потребительная стоимость», так как в таком варианте форма соответствует исходному содержанию.

Покупателя интересуют в первую очередь полезность товара, предельная потребительная стоимость товара, затем и цена. Предельная потребительная стоимость товара выражает его ценность, а точнее полезность из всего одноименного ряда товаров. Предельная потребительная стоимость последнего товара определяет ценность всех предыдущих товаров. Потребительная стоимость воздействует на цену товара в сторону повышения, если предельная её величина высокая, и в сторону снижения до средних издержек продавца, если она низкая.

Противоположностью спроса является предложение, которое выражает количество и качество продаваемого товара, где производитель ориентируется на возмещение, как минимум, средних издержек и удовлетворение спроса покупателя.

Спрос и предложение диалектически взаимосвязаны и являются парными категориями, выражающими свойства закона спроса и предложения. В зарубежной научной и учебной литературе и российских учебниках по экономической теории принято отмечать закон спроса и закон предложения как социально-экономические законы, рассматривая самостоятельность их функционирования в качестве обособленной целостности [6, с. 32; 7, с. 39]. Данная методологическая ошибка происходит из-за того, что зарубежные авторы отождествляют социально-экономические законы с законами математики, функциональными зависимостями между сторонами отдельного процесса, представляющего составную часть экономического явления. Определение и установление функциональной зависимости цены и величины спроса не представляется содержанием целостности без раскрытия взаимосвязи спроса и предложения.

Взаимосвязь цены и объема товаров, выражающая спрос с количественной стороны, ещё не дает представления о завершенности и целостности проявления экономического закона. Односторонняя количественная взаимосвязь не является содержанием экономического закона, хотя и считается фрагментом его проявления. Соотношение между ценой и количеством товаров характеризует спрос, при этом отбрасываются многие факторы, взаимозависимости, влияющие на условия формирования взаимодействия между ценами и объемом товаров.

Само понятие «закон спроса» не выражает в полной мере целостность проявления экономического явления. Спрос без предложения и предложение без спроса теряют смысл в экономическом явлении. Поэтому логичнее будет ввести понятие «закон спроса и предложения», чем утверждать существование по отдельности закона спроса и закона предложения.

В механизме действия закона спроса и предложения имеют значения категории предельных величин: предельный продукт, предельный доход, предельные издержки и другие.

Для приведения в соответствие категориального аппарата системы рыночной экономики необходимо использовать вместо понятий «предельный товар» «предельный продукт»; «предельная выручка» — «предельный доход». Данное предложение аргументируется тем, что продукт приобретает товарную форму в рыночных отношениях; по второму случаю нужно отме-

тить следующее: в странах СНГ общепринято понимать под доходом результат деятельности за вычетом всех материальных затрат, куда входят прибыль и заработная плата. Однако зарубежные экономисты и следом ряд российских специалистов-теоретиков ставят знак равенства между доходом и выручкой от реализованной продукции[2, с. 230–231]. Но здесь нужно помнить, что выручка включает сумму прибыли, заработной платы, материальных затрат. Выручка по величине больше, чем доход, где последний является составной частью первой. Сама выручка выражается совокупной ценой или валовой ценой товаров.

Приведение в соответствие содержания категориального аппарата системе рыночной экономики на ее фоне позволит установить четкую взаимосвязь между элементами структуры товарно-денежных отношений, рыночной экономики, определить механизм их функционирования.

Взаимодействие спроса и предложения проявляется через цену. По поводу равновесной цены М.Н.Чепурин и Е.А.Киселева пишут: «Спрос количественно равен предложению»[2, с. 114]. Данное высказывание не совсем корректное. Спрос не может быть равен количественно предложению, так как последний не совпадает с первым, и наоборот. Спрос и предложение постоянно находятся в движении.

Равновесная цена есть уровень фиксированного согласия между потребителями и продавцами. Данное положение согласуется с высказыванием М.Н.Чепурина и Е.А.Киселевой о том, что «при цене равновесия количество продукции, в пределах которой потребители намерены продолжать делать закупки, будет соответствовать тому количеству продукции, которое производители намерены продолжать поставлять на рынок»[2, с. 114–116]. Тут же приведем строки этих авторов, которые противоречат их же высказываниям, что может привести к заблуждению в понимании механизма рыночных отношений: «В состоянии равновесия (частичного или общего) наблюдается совпадение спроса и предложения. Именно поэтому в состоянии экономического равновесия хозяйствующий субъект — будь то отдельный производитель, фирма или покупатель — не имеет стимулов к изменению своего экономического поведения. В точке равновесия экономическое движение прекращается»[2, с. 115].

Во-первых, в точке равновесия экономическое движение не прекращается, а стабилизируется взаимодействие между спросом и предложением, то есть происходит регулярная поставка товаров со стороны продавцов в необходимом объеме и постоянное приобретение их покупателями до предельной величины. Во-вторых, в точке равновесия прекращает движение только цена. В-третьих, утверждать о совпадении спроса и предложения в точке равновесия нельзя, так как они представляют собой различные свойства единства, единого процесса, целостного социально-экономического явления. Да и кривые спроса и предложения противостоят друг другу, не в состоянии совпадать или слиться, но они способны пересекаться в точке равновесной цены.

Вместе с тем, вышеприведенные авторы отмечают, что «конечно, равенство спроса и предложения — это теоретическая абстракция, ибо в реальной хозяйственной практике такое совпадение бывает весьма редким»[2, с. 115].

Тем самым М.Н.Чепурин и Е.А.Киселева противоречат ранее высказанным положениям о равенстве спроса и предложения в точке равновесия.

Если говорить о равновесной цене, то некоторые авторы отождествляют ее со стоимостью. Н.И.Базылев и С.П.Гурко констатируют: «... существуют достаточно многочисленные работы, в которых показывается, что равновесные цены при определенных условиях тождественны стоимостям, а структура вектора равновесных цен совпадает со структурой вектора стоимости. Наиболее известные модели такого плана разрабатывались в теории оптимального функционирования экономики (В.С.Немчинов, В.В.Новожилов). На Западе к похожим выводам пришли П.Самуэльсон, Д.Ремер, С.Хайландер, М.Морашима» [5, с. 99]. Такой точки зрения придерживаются С.В.Брагинский и Я.А.Певзнер. Они утверждают, что равновесная цена есть стоимость, общественно необходимые затраты труда [8, с. 79].

Здесь нужно отметить, что стоимость и равновесная цена — категории разного уровня. Стоимость относится к содержанию, а равновесная цена — форме проявления стоимости, или первая есть общее, а последняя — частное. Величина стоимости обусловлена функционированием закона стоимости, тогда как равновесная цена предопределена законом спроса и предложения. Однако при более глубоком рассмотрении спрос и предложение непосредственно зависят от закона стоимости. Тем самым данный закон предопределяет равновесную цену опосредованно через спрос и предложение.

Стоимость не тождественна равновесной цене, так как равновесная цена выражает среднее соотношение спроса и предложения на конкретный вид товара из совокупности затрат отдельной отрасли, тогда как стоимость выражает среднее соотношение из совокупности спроса и предложения в масштабе всего общественного производства.

Спрос и предложение через равновесную цену устанавливают стабильное равновесие в конкретных условиях развития отрасли, а стоимость регулирует равновесное отношение между отраслями общественного производства. Если говорить конкретно, то равновесная цена стабилизирует отношения между покупателями и продавцами на определенный период, тогда как стоимость требует равновесия между всеми субъектами общественного производства.

Равновесная цена и стоимость не тождественны как по функциям, так и по количественной величине, а о вероятности совпадения количественных характеристик стоимости и равновесной цены можно говорить лишь чисто теоретически, поскольку в развитии рыночных отношений, экономики, субъектов общественного производства непрерывно происходят изменения.

Равновесная цена может быть приближенной величиной к средней величине из совокупности затрат конкретной отрасли, производящий определенный вид товара, или даже равной. Это положение дает возможность прогнозирования равновесной цены на основе определения средней величины из совокупности затрат овеществленного и живого труда отрасли, а также параметров колебания индивидуальных цен на одноименные товары отрасли.

Рассмотрение взаимосвязи закона стоимости, закона спроса и предложения, равновесной цены и стоимости позволяет расширить представление о

развитии рыночных процессов глубинного порядка, увидеть не только верхнюю часть «айсберга», но и подводную.

Стоимость определяется количественно как общественно необходимые затраты труда, которая должна формироваться из множества факторов, совокупности овеществленных и живых затрат труда общественного производства. Она является объективным показателем, учитывающим в оптимальных, общественно необходимых пределах сочетания объективных и субъективных сторон экономических явлений, позволяющим служить основой эквивалентного обмена деятельностью, требующим тяготение цен к стоимости. По данному поводу стоит привести точку зрения К.К.Вальтуха. Он пишет: «Статистическая проверка показывает, что применительно к крупным отраслевым группам товаров теория стоимости в ее классическом виде дает возможность с довольно высокой точностью объяснять цены. Не случайно поэтому, что предпринимавшиеся на протяжении многих десятков лет попытки прямо логически или фактически опровергнуть теорию стоимости и прибавочной стоимости Маркса К. оказались несостоятельными»[9, с. 166].

Конечно, если отсутствуют методы определения средних и усредненных величин, основы эквивалентного обмена, то поиски критериев ценообразования, полученных на субъективных факторах, дают возможность эмпирическим путем устанавливать взаимосвязи между спросом, предложением и ценой в частных случаях. Однако такой подход в определенной степени позволяет выявить возможности эффективного развития для отдельного субъекта (или группы) хозяйствования, но не в общем и не для всей совокупности субъектов хозяйствования, куда входят как материальное, так и нематериальное производство.

Мы должны помнить, что без видения и решения основных вопросов и проблем целостности нельзя снять негативы, найти пути эффективного развития субъектов как в среднем, так и в долгосрочном периодах. Исследование же механизма действия закона спроса и предложения дает возможность определить пути непосредственной и опосредованной взаимосвязи его с издержками обращения, издержками транзакций.

Потребность и доходы порождают спрос. При этом спрос будет существовать в определенном объеме и промежутке времени исходя из предложения. Спрос ориентирован на полезность, если точнее — на предельную потребительную стоимость, а также на стоимость (цену). От предельной потребительной стоимости (полезности) и цены зависит объем приобретения товаров покупателями, что напрямую воздействует на издержки фирмы, издержки обращения.

Предложение исходит непосредственно от производства, где создается товар. Предложение основывается на свойствах товара: потребительной стоимости и стоимости (издержках фирмы).

Для спроса первостепенное значение имеет потребительная стоимость, так как потребность ориентирована на полезность, тогда как предложение обусловлено стоимостью, издержками фирмы. Предложение зависит не только от издержек фирмы, но и, в конечном счете, от полезности, точнее, предельной потребительной стоимости товара.

Субъектами удовлетворения спроса являются выступающие в роли покупателей домашние хозяйства, фирмы, государственные учреждения, люди, имеющие доходы. К субъектам реализации предложения относятся частные предприниматели, фирмы, государственные организации. Сюда же включают домашнее хозяйство и людей, не занимающихся продажей товара. Сбытом товаров занимаются как производственные фирмы, так и оптовые и рознично-торговые организации. В оптовой торговле функционирует в десятки раз больше фирм, чем в производстве, а в розничной торговле — в сотни. Поэтому каждое звено в структуре реализации товаров имеет свою специфику, которая влияет на величину затрат по сбыту товаров, издержки обращения. В более выигрышном положении по сравнению с рознично-торговыми организациями и производственными предприятиями оказываются оптовые фирмы. Это объясняется тем, что спрос в первую очередь воздействует на рознично-торговые и производственные фирмы. А оптово-торговые организации, находясь между вышеприведенными фирмами, получают больше возможностей для своевременной реакции и маневрирование при воздействии спроса и предложения.

Издержки по сбыту товаров производственных фирм отличаются от издержек обращения торговых организаций как по абсолютной величине, так и относительной. Поэтому графики кривых издержек могут иметь разные конфигурации. Если кривая средних и предельных издержек производственных фирм представляется U-образной, то издержки обращения оптовых и розничных организаций могут быть выше и шире, поскольку количество покупателей у последних в сотни и тысячи раз больше, чем у первых.

На рисунке 13 видно, что средние издержки производственных и торговых фирм описывают различные кривые. При этом если AC_1 кривая средних издержек сбыта производственных фирм выглядит уже и ниже, то AC_2 проходит выше и выглядит шире, чем AC_1 . Однако AC_2 находится ниже и является уже по сравнению AC_3 . Такое различие между кривыми обусловлено количеством покупателей.

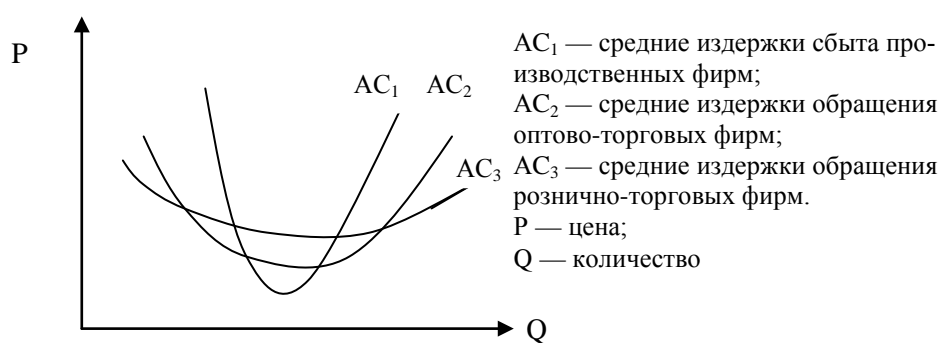


Рис. 13. Модель средних издержек фирм

Рисунок 14 показывает различие кривых предельных издержек фирм, где линия MC_1 более крутая и проходит ниже, чем MC_2 и MC_3 . Это говорит о

том, что чем меньше количество покупателей, тем сильнее крутизна линии, поднимающейся вверх.

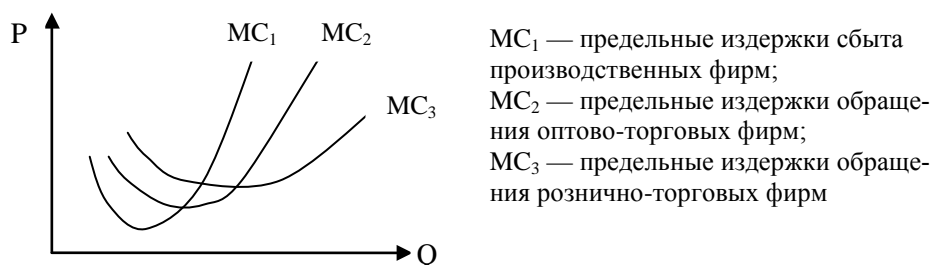


Рис. 14. Модель предельных издержек фирм

На рисунке 15 изображены линии валовых издержек фирм, показывающих увеличение затрат и расходов на каждом последующем звене и в целом по реализации товаров.

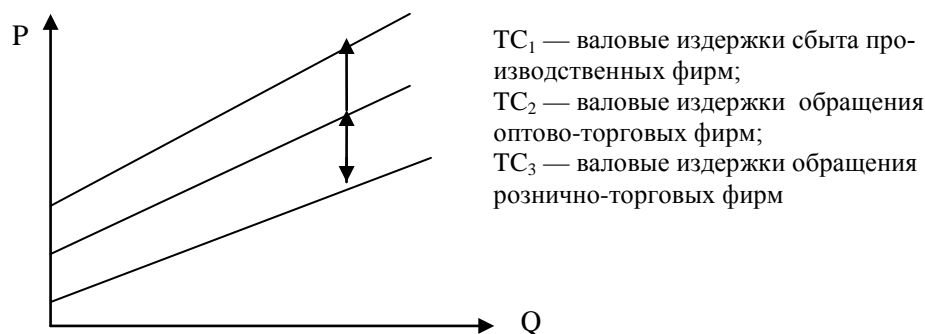


Рис. 15. Модель валовых издержек фирм

Таким образом, субъекты товарного обращения увеличивают издержки, повышающие величины минимальных цен товара на каждом последующем звене данной сферы. Ступенчатость реализации товаров от производственных до рознично-торговых фирм через оптово-торговые фирмы влияет на кривые спроса и предложения в сторону увеличения спроса и снижения предложения.

Увеличение спроса происходит за счет увеличения количества покупателей, а относительное снижение предложения — из-за повышения издержек обращения и увеличения минимальной цены товара. Повышение издержек обращения происходит за счет увеличения количества фирм, занимающихся торговлей, как по вертикали, так и по горизонтали. Первое направление — увеличение издержек обращения по вертикали от производственных и оптово-торговых до рознично-торговых фирм, второе — увеличение издержек обращения за счет роста рознично-торговых фирм по горизонтальным

направлениям связи. Эти коммерческие субъекты расширяют спрос на факторы производства, тем самым повышают цены на товары и издержки обращения. Такую ситуацию в сфере производства описывают и в зарубежной экономической литературе. Например, в «Экономиксе» отмечается, что «в большинстве случаев вхождение новых фирм окажет влияние на цены ресурсов и, следовательно, издержки на единицу продукции отдельных фирм в отрасли... Вступление новых фирм будет увеличивать спрос на ресурс по сравнению с предложением и повысит цены на него... Результатом более высоких цен на ресурсы будут более высокие средние издержки фирм в отрасли...»[10, с. 83].

Существование вертикальной многозвенности сферы товарного обращения обуславливает противоречивость тенденций развития спроса и предложения. Поэтому необходимо идти по пути уменьшения количества звеньев в сфере товарного обращения до оптимальных двух или трех. В таком случае можно ожидать снижение валовых и средних издержек обращения и повышение эффективности субъектов сферы товарного обращения.

Следующей ступенью исследования является влияние ценовой эластичности спроса и предложения на издержки (обращения) фирмы. При эластичном спросе уменьшение цены приводит к увеличению общей выручки за счет увеличения покупки товаров. Этот процесс предопределяет увеличение валовых издержек обращения. Вместе с тем увеличение покупок товаров снижает до определенного предела средние и предельные издержки обращения. Это можно проиллюстрировать на рисунке 16.

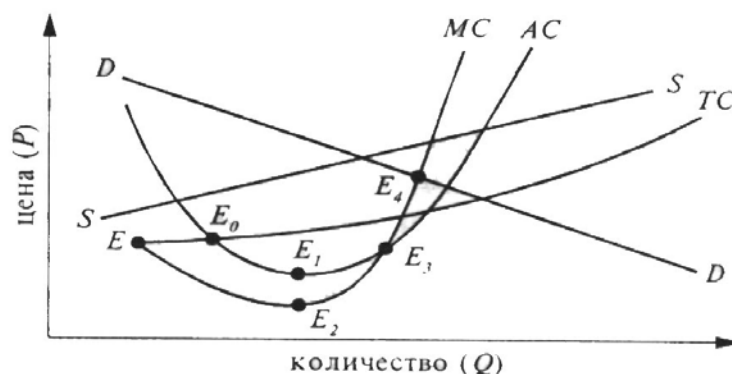


Рис. 16. Модель эластичного спроса и предложения, валовых, средних, предельных издержек обращения фирмы

На данном рисунке видно, что кривые предельных MC и средних AC издержек обращения с точек E и E_0 до E_2 и E_1 понижаются относительно линии спроса D , а с E_3 начинают возрастать, тогда как линия валовых издержек обращения TC плавно поднимается вверх.

Этот рисунок кривых издержек обращения сохраняется и по отношению к линии предложения S . Если рассматривать ценовой неэластичный спрос и

предложение, то кривые издержек обращения будут подобны тем, что показаны на рисунке 16.

Важным из всех кривых является линия предельных издержек обращения MC , которая при пересечении E_4 с линией спроса D в точке E_4 определяет тот объем реализации товаров, переход за который может привести к отрицательному эффекту. Однако ориентация на предельные издержки (обращения) фирмы имеет значение, только в том случае, если они превышают средние издержки. Но в ситуации, когда средние издержки превышают предельные, ориентация в ценообразовании должна быть не на предельные, а на средние издержки (обращения) фирмы. По данному поводу Р.Коуз приводил вескую аргументацию правильности ориентира ценообразования на средние издержки, а на предельные издержки считал ошибочным. Он писал, что «политика ценообразования по предельным издержкам большей частью бессмысленна» [11, с. 20].

Спрос и предложение воздействуют на структуру издержек обращения. Повышение спроса и предложения в первую очередь воздействует на увеличение переменных издержек обращения и затрат живого труда и в меньшей степени на постоянные издержки обращения, овеществленные затраты труда. При этом общий удельный вес всех издержек обращения до определенного предела понижается относительно общей массы реализуемых товаров. Однако при снижении спроса и предложения удельный вес вышеприведенных издержек повышается.

Таким образом, спрос и предложение имеют свой специфический механизм взаимодействия. Элементами данного механизма выступают предельный товар, предельная выручка, предельные и средние издержки (обращения) фирмы, равновесная цена, потребительная стоимость, стоимость товаров и другие. Содержание закона спроса и предложения выражают отношения между покупателями и продавцами по поводу потребительной стоимости и стоимости товаров, и их количества в системе экономических отношений, способствующих реализации отношений собственности в условиях несоответствия уровня развития производительных сил масштабам общественного производства. Спрос и предложение, как экономический закон, функционируют во взаимосвязи с законом стоимости. Если закон спроса и предложения оказывает непосредственное влияние на цену, издержки (обращения) фирмы, то закон стоимости воздействует на цену опосредованно через всю систему общественного производства. Данные законы составляют объективную основу содержания рыночного механизма и обуславливают формирование социально ориентированной экономики.

Понятия и термины

Цена товара; издержки производства; издержки обращения; спрос; предложение; предельная полезность; предельные издержки; ценность; благо; потребительная стоимость; стоимость; конкретный труд; абстрактный труд; закон спроса и предложения; предельная выручка; предельный товар; равновесная цена; валовые издержки; средние издержки; эластичность спроса; эластичность предложения; политика ценообразования.

Рассматриваемые вопросы

1. Социально-экономическая природа спроса и предложения.
2. Закон спроса и предложения и механизм его функционирования.
3. Субъекты реализации отношений спроса и предложения.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Предельные величины в механизме спроса и предложения.
2. Спрос и предложение в формировании равновесной цены.
3. Товар в механизме действия закона спроса и предложения.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. Какие проблемы обнаруживаются в применении предельных величин в хозяйственной деятельности?
2. В чем различие равновесной цены и стоимости?
3. Почему нельзя рассматривать спрос и предложение в качестве отдельных законов?

Темы для рефератов

1. Спрос и предложение в формировании свойства товара.
2. Закон спроса и предложения в развитии рыночных отношений.
3. Теория предельных величин методологии определения параметров действия закона спроса и предложения.

Литература

1. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. VII. - М., 1993.
2. Курс экономической теории/Под общ. ред. Чепурина М.Н., Киселевой Е.А. - Киров, 1998.
3. Экономическая теория/Под ред. А.И. Добрынина, Т.С. Тарасевича. - СПб., 1999.
4. Г. Гегель. Энциклопедия философских наук. Т.3. Философия духа. - М., 1977.
5. Экономическая теория/Под ред. Н.И. Базылева, С.П. Гурко. - Минск, 1999.
6. Доланд Э. Дж., Линдсей Д.Е. Рынок: Микроэкономическая модель. /Пер. с англ. - СПб., 1992.
7. Максимова В.Ф. Микроэкономика. - М., 1996.
8. Брагинский С.В., Певзнер Я.А. Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления.-М., 1991.
9. Вальтух К.К. Использование модели межотраслевого баланса в курсе политической экономии капитализма.-М.,1991.
10. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. Т.2. - М., 1992.
11. Коуз Р. Фирма, рынок и право./Пер. с англ. - М.,1993.

8.2 Закон стоимости в оптимизации затрат

Сущность товарно-денежных, рыночных отношений выражает закон стоимости. Характер проявления товарно-денежных, рыночных отношений на протяжении столетий соответственно видоизменялся под воздействием тех или иных экономических законов, свойственных определенным типам общественного производства, социально-экономическим формациям, при этом сохраняя основные черты закона стоимости.

Товарно-денежные, рыночные отношения есть экономические связи, возникающие на основе общественно необходимых затрат труда, так как понятия «связь» и «отношения» относятся к однопорядковым. Известные ученые употребляли понятия «связь» и «отношения» как равнозначные, тождественные. Например, В.И. Ленин в «Философских тетрадах» отмечал: «...отношения каждой вещи (явления) не только многообразны, но всеобщы, универсальны. Каждая вещь (явление, процесс) связана с каждой»[1, с. 145]. «Они содержат в себе и то и другое, непосредственное тождество, как связь и отношение»[1, с. 145]. Товарные отношения в тесном переплетении с другими производственными или экономическими отношениями (связями) существуют как часть содержания экономических явлений.

Рыночные, товарно-денежные отношения проявляются при общественном контакте между людьми. По этому поводу К. Маркс писал, что «...всеобщая форма эквивалента появляется и исчезает вместе с тем мимолетным общественным контактом, который вызвал её к жизни»[2, с. 98].

В системе экономических законов закон стоимости, воздействуя на процесс общественного воспроизводства, влияет на развитие моментов производства, распределения, обмена, потребления, поскольку «между различными моментами, — как указывал К. Маркс, — имеет место взаимодействие. Это бывает во всяком органическом целом»[3, с. 726].

Условием необходимости соизмерения индивидуальных затрат труда на основе общественно необходимой величины является несоответствие уровня развития производительных сил масштабам общественного производства (общественной деятельности), которое предопределяет существование товарно-денежных, рыночных отношений.

К системе рыночных отношений относятся категории, содержание которых выражает экономические отношения, возникающие на основе общественно необходимых затрат труда. Такие категории, как стоимость и себестоимость товаров, издержки производства, издержки обращения, издержки трансакций, прибыль, издержки потребления, цена, торговые скидки и другие, имея общее содержание, представляются определенной целостностью, то есть системой товарно-денежных отношений. Она отражает содержание рыночных отношений, так как «рынок — это любое взаимодействие, в которое вступают люди для торговли друг с другом»[4, с. 19]. Сущность системы товарно-денежных отношений выражает закон стоимости, который проявляется

через экономические категории системы рыночных отношений и выражает их всеобщую, внутренне необходимую связь. Закон стоимости — это объективно существующая всеобщая, внутренне устойчивая связь между людьми, фирмами, предприятиями, организациями, отраслями в системе отношений по присвоению и отчуждению собственности посредством производства, распределения, обмена, потребления в общественном воспроизводстве на основе общественно необходимых затрат труда, которая регулирует их функционирование в условиях несоответствия уровня развития производительных сил масштабам общественной деятельности.

Взаимосвязь экономических категорий системы рыночных отношений на основе общественно необходимых затрат труда отражает механизм действия закона стоимости. Под методом определения взаимосвязи между категориями системы рыночных отношений на основе общественно необходимых затрат труда понимается механизм использования закона стоимости. Элементы содержания последнего, к примеру, составляют методы определения величины стоимости, себестоимости товаров, общественно необходимой величины частей C (овеществленные затраты труда), v (необходимые затраты живого труда), m (прибавочные затраты живого труда) в стоимости и себестоимости ($C + v$). Стоимость и себестоимость товаров, общественно необходимая величина торговых скидок, издержек обращения, соотношение в них общественно необходимых величин затрат овеществленного и живого труда $C:v$, $C:(v + m)$, $m:v$, $C:m$ служат основой механизма действия закона стоимости.

Для раскрытия механизма действия закона стоимости необходимо исследование взаимосвязей количественных характеристик содержания категорий рыночной системы на основе общественно необходимых затрат труда. Далее нужно рассматривать взаимосвязь частей C , v , m в стоимости и себестоимости как взаимозависимость общественно необходимых величин этих частей, причем раскрывая их взаимообусловленность от конечного результата деятельности фирмы. Таким образом через взаимосвязь количественных сторон содержания экономических категорий системы рыночных отношений на основе общественно необходимых затрат труда определяются параметры действия закона стоимости.

Нужно отметить, что раскрытие механизма действия закона стоимости первоначально требует исследование сферы производства, которое позволит выявить методы расчета стоимости и себестоимости товаров, соотношение в них общественно необходимых величин частей C , v , m ; $[C:(v + m)]$; $C:v$; $m:v$; $m:C$. Исходя из методов расчета общественно необходимых величин затрат овеществленного и живого труда в сфере производства можно прийти к определению общественно необходимых величин торговых скидок, издержек обращения, так как организации сферы товарного обращения, хотя и существуют обособленно, являются производными, вторичными по отношению к общественному производству.

В сфере производства на основе стоимости товаров, которая выражает с количественной стороны общественно необходимую величину затрат труда, между производителями обеспечивается эквивалентный обмен деятельностью. Отношения между организациями товарного обращения и производ-

ственными фирмами также должны осуществляться на эквивалентности обмена деятельностью, то есть на основе общественно необходимых затрат труда.

Для установления взаимосвязи сфер производства и товарного обращения на основе общественно необходимых затрат труда нужно рассмотреть содержание таких категорий, как торговые скидки, издержки обращения. В сфере общественного производства создается стоимость товара, которая выражает содержание цены и измеряется как общественно необходимая величина овеществленных и живых затрат труда, ориентирующая на возмещение этих затрат. Тогда в организациях сферы обращения торговые скидки должны обеспечить возмещение частей C , v , m , затрат труда на основе измерения их как общественно необходимых величин. Экономические отношения, возникающие на основе общественно необходимых затрат труда, обеспечивающие производство, выражаются через категорию «стоимость» товара, которая проявляется в реалии жизни в форме цены. Следовательно, торговые скидки, как проявление экономических отношений на основе общественно необходимых затрат труда ($C + v + m$), обеспечивающих реализацию товаров и их воспроизводство, служат формой существования такой категории, как стоимости реализации товаров.

Значит, стоимость товара, как мы знаем, выражает содержание (сущность) цены, тогда как стоимость реализации товаров — содержание торговых скидок. Стоимость реализации товаров выражает экономические отношения между производственными фирмами и организациями сферы товарного обращения и обществом, между работниками и предприятиями данной сферы в системе рыночных отношений по присвоению и отчуждению собственности для обеспечения реализации товаров и воспроизводства субъектов сферы обращения на основе общественно необходимых затрат труда.

Далее сопоставим содержание категорий «издержек производства» и «издержки обращения». Издержки производства существуют как форма проявления себестоимости товаров, которая характеризуется общественно необходимой величиной овеществленных и живых затрат труда. Это количественная характеристика себестоимости товаров. Издержки обращения проявляются как форма себестоимости реализации товаров.

Стоимость и себестоимость характеризуются с количественной стороны как общественно необходимые величины затрат труда, тогда как их формы проявления могут колебаться: быть больше или меньше общественно необходимых величин.

Категории «стоимость товара», «себестоимость товара», «стоимость реализации товаров», «себестоимость реализации товаров» позволяют рассматривать отношения между производственными и торговыми предприятиями на уровне общественно необходимых величин затрат труда, что обеспечивает эквивалентность обмена деятельностью и пропорциональное развитие сфер производства и товарного обращения.

О важности механизма действия закона стоимости в развитии макроэкономики впервые было замечено К.Марксом: «... При сохранении общественного производства определение стоимости остается господствующим в том

смысле, что регулирование рабочего времени и распределение общественно-го труда между различными группами производства, наконец, охватывающая всё это бухгалтерия становятся важнее, чем когда бы то ни было»[5, с. 421]. «Величина стоимости товара выражает, — как писал К.Маркс, — необходимое, имманентное самому процессу созидания товара отношение его к общественному рабочему времени. С превращением величины стоимости в цену это необходимое отношение проявляется как меновое отношение данного товара к находящемуся вне его денежному товару. Но в этом меновом отношении может выразиться как величина стоимости товара, так и тот плюс или минус по сравнению с ней, которым сопровождается отчуждение товара при данных условиях. Следовательно, возможность количественного несовпадения цены с величиной стоимости, или возможность отклонения цены от величины стоимости, заключена уже в самой форме цены. И это не является недостатком этой формы, — наоборот, именно эта отличительная черта делает ее адекватной формой такого способа производства, при котором правило может прокладывать себе путь сквозь беспорядочный хаос только как слепо действующий закон средних чисел»[6, с. 112].

Исследование механизма действия закона стоимости позволяет установить взаимосвязь между категориями системы рыночной экономики и найти методы определения общественно необходимой величины издержек фирм, транзакций, обращения и пути их снижения. Для раскрытия механизма действия закона стоимости в общественном производстве обратимся к методологии исследования К.Марксом данного механизма[6, с. 169–171]. Определение К.Марксом среднеарифметических величин из совокупности составных частей затрат отраслей общественного производства позволило прийти к следующему выводу. Если в тех отраслях, где уровень отношения овеществленных и живых затрат труда ниже среднего уровня отношений данных частей из совокупности, то они несут потери индивидуальных затрат труда, поскольку часть величины затрат конкретной отрасли производства остается непризнанной обществом. И наоборот, в отрасли с уровнем соотношения овеществленных и живых затрат труда выше среднего при обмене продуктами переливается часть затрат труда непризнанных обществом предыдущих отраслей, что позволяет получать повышенные размеры прибыли. Это явление, открытое К.Марксом как один из моментов механизма действия закона стоимости, показало, что соотношения затрат овеществленного и живого труда, входящих в стоимость годового продукта необходимо рассматривать в тесной взаимосвязи различных отраслей общественного производства. Далее, определив среднюю величину из совокупности затрат на производство товаров различных отраслей, которой тождественна сумма средних размеров издержек производства и прибыли, К.Маркс определяет ту величину, которая служит основой действия закона стоимости при регулировании развития отраслей общественного производства.

Чтобы продолжить исследование механизма действия закона стоимости, нужно вернуться к проблеме противоречия между трудами К.Маркса, I и III томами «Капитала», в определении стоимости товара. В I-ом томе К.Маркс определил стоимость как среднюю величину затрат отрасли. «... Стоимость

каждого товара определяется количеством труда, материализованного в потребительной стоимости товара, рабочим временем, общественно необходимым для его производства. Это относится и к продукту, который получен нашим капиталистом как результат процесса труда. Следовательно, необходимо, прежде всего, вычислить труд, овеществленный в этом продукте» [6, с. 189]. Здесь необходимо также привести следующие строки: «Общественно необходимое рабочее время есть то рабочее время, которое требуется для изготовления какой-либо потребительной стоимости при наличных общественно нормальных условиях производства и при среднем в данном обществе уровне умелости и интенсивности труда» [6, с. 47]. Следует отметить, что последнее определение величины стоимости исходит из рамок изготовления конкретного вида товара, как указано в последней цитате, из масштаба всего общественного производства, куда входят множество различных отраслей. Эта формулировка дает определить «общий знаменатель» эквивалентности товаров, тогда как предыдущее предположение ограничивается в пределах отрасли. Последнее положение, хотя является ложным направлением в определении величины стоимости товаров, используется некоторыми авторами в качестве основополагающего элемента в определении общественно необходимых затрат труда. Так, например, К.К.Вальтух пишет, что «эти средние взвешенные затраты находятся простым делением уже полученных суммарных затрат по отраслям на их суммарную продукцию» [7, с. 24].

В III томе «Капитала» К.Марксом стоимость определяется как сумма индивидуальных издержек и средней нормы прибыли: «Стоимость составляет математический предел цены производства. Конкуренция так распределяет общественный капитал между различными сферами производства, что цены производства в каждой сфере складываются по образцу цен производства в сферах среднего строения, т.е. $= k + kp'$ (издержки производства плюс произведение издержек производства на среднюю норму прибыли)» [8, с. 189].

В I томе определение стоимости товара в большей степени подходит к методу расчета равновесной цены отрасли на товары. В другом варианте, предлагаемом в III томе, стоимость товара определяется как цена производства, получаемая из слагаемых индивидуальных издержек и средней нормы прибыли, не равнозначных величине, определяемой как средняя из овеществленных и живых затрат совокупности отраслей. Это, во-первых. Во-вторых, ни первый подход, определения стоимости товара, данный в I томе, ни второй метод, предлагаемый в III томе, не позволяют определить «общий знаменатель» для сравнения товаров.

«Капитал» — научно-исследовательская работа, а не божественное писание, поэтому выводы, обобщения, умозаключения, построенные на не основательных моделях, конструкциях, могут иметь изъяны и быть противоречивыми, не отражающими пути к реальному решению проблем. Это можно встретить у всех ученых экономистов в их научных статьях, монографиях.

К.Маркс, как любой ученый, не смог избежать ошибок в обобщениях и выводах по некоторым вопросам, так как сама экономическая теория находилась и ещё находится на стадии становления и формирования; в ней отсутствуют системность, целостность, полноценная разработанность экономиче-

ских категорий, понятий. Но заслуга К.Маркса заключается в искреннем стремлении к познанию истины, системности исследования, что позволило ему упорядочить большой объем материала и приблизиться в отличие от его предшественников к более высоким результатам.

Проблема определения величины стоимости товара и механизма действия закона стоимости не решена и по сей день. Об этом справедливо говорится в экономической литературе. Так, С.В.Брагинский и Я.А.Певзнер пишут, что «... в трудовой теории стоимости Маркса вопрос об общественно необходимых затратах труда разработан совершенно недостаточно... Научная теория должна не только утверждать, что рынок производит измерение общественно необходимых затрат труда, но и показывать, как он это делает. На этот вопрос ни у Рикардо, ни у Маркса ответа нет»[9, с. 77].

Для дальнейшего исследования механизма действия закона стоимости рассмотрим следующие примеры (см. табл. 4).

Т а б л и ц а 4

Модель определения общественно необходимых или объективно предельных затрат труда

№ п/п	Отрасли производства	$C + v + m$	W	$C : (v + m)$	W'	$W' - W$ (-, +)
1	2	3	4	5	6	7
1.	1	900 + 150 + 250	1300	2,250 : 1	1293	- 7
2.	2	700 + 110 + 200	1010	2,258 : 1	1008	- 2
3.	3	500 + 110 + 110	720	2,273 : 1	723	+ 3
4.	4	300 + 70 + 60	430	2,308 : 1	439	+ 9
5.	5	100 + 25 + 20	145	2,222 : 1	142	- 3
6.	Σ	2500 + 465 + 640	3605	Сумма	3605*	0
7.	$\frac{\Sigma}{K}$	500 + 93 + 128	721	2,262 : 1	-	
8.	6	$C' + v'' + m''$ 500 + 93 + 128	W'' 721	$C'' : (v'' + m'')$ 2,262 : 1		

* Прежде чем использовать методы определения индивидуальных затрат труда на будущий период (год), для расчета плановых общественно необходимых затрат труда необходимо будет исчислить общественно необходимые величины затрат за базисный (прошедший) период. Такое исчисление возможно уже по имеющимся данным за прошедший год и с использованием методов определения общественно необходимых затрат труда.

Затраты общественного труда на производство годового продукта выразим в виде формулы:

$$W = C + v + m, \quad (2)$$

где W — совокупные затраты общественного труда на производство товаров;
 $C + v$ — затраты овещественного и необходимого живого труда, издержки производства;
 C — овещественные затраты труда;
 v — необходимые затраты живого труда;
 m — затраты прибавочного живого труда;

W' — стоимость товаров, общественно необходимая величина (затрат труда) цены товаров, представленная в таблице 4, колонках 6, 7.

Общественно необходимую величину торговых скидок (стоимость реализации товаров) выразим в виде:

$$W = C + v + m, \quad (3)$$

где $C + v$ — себестоимость реализации товаров (общественно необходимая величина издержек обращения);

m — общественно необходимая величина прибыли организаций сферы товарного обращения.

В таблице отрасли условно подразделяются по выпуску конкретного вида товара, при этом индивидуальные величины затрат каждой отрасли, которые измеряются в денежных единицах различны. По данным таблицы видно, что в тех отраслях, где уровень отношения $C:(v + m)$ ниже, чем средний уровень из совокупности отраслей общественного производства, индивидуальные затраты овеществленного и живого труда в этих отраслях не полностью возмещаются после осуществления обмена товаров на основе общественно необходимых затрат труда.

Так, отрасли производства под номером 1, 2, имея уровень соотношения овеществленных и живых затрат труда (соответственно 2,250:1, 2,258:1), ниже, чем их среднее (2,262:1), при $W_1(1300) > W_{cp}(721)$, $W_2(1010) > W_{cp}(721)$, несут потери индивидуальных затрат труда в каждой из этих отраслей общественного производства на (-7) и (-2) единицы в данном примере.

В пятой отрасли индивидуальные затраты $W_5(145) < (721)W_{cp}$, вместе с тем данная отрасль несет также потери на -3 единицы, так как уровень соотношения 2,222:1 меньше, чем 2,262:1. Следовательно, эти отрасли для возмещения всей величины индивидуальных затрат труда должны улучшить условия производства до уровня тех отраслей, которые меньшим количеством живого труда возмещают затраты, где соотношение их равно или выше средней $C:(v + m)$ из совокупности отраслей общественного производства.

Отрасли под номером 3, 4, где уровни соотношения овеществленных и живых затрат труда выше, чем среднее их соотношение из совокупности отраслей общественного производства (2,273:1 > 2,262:1; 2,308:1 > 2,262:1), после реализации товаров по общественно необходимой величине затрат (стоимости) не только возместят индивидуальные затраты, но и увеличат прибыль соответственно на 3 и 9 единиц. Механизм действия закона стоимости основывается, в зависимости от масштабов отраслей общественного производства, на различных величинах общественно необходимых затрат труда.

Для определения общественно необходимых затрат труда на планируемый период (год) нужно знать некоторые исходные моменты. Решение этой проблемы требует, во-первых, использования цен на товары базисного периода; во-вторых, метода определения планируемых индивидуальных затрат труда отрасли на производство того или иного количества (массы) товаров.

Расчет массы товаров осуществляется умножением цены товара базисного периода на количество данного вида товаров, производство которых планируется отраслью на последующий период. Если в базисном периоде

имело место колебание цен, то в этом случае находят среднюю величину цены и умножают её на количество производимых товаров.

По данному методу в индивидуальных расходах отрасли определяется часть C как промежуточный продукт и по тем нормативам отчисления для возмещения основных производственных фондов. А часть v — затраты живого труда, — проявляющаяся в форме заработной платы, рассчитывается на основе пропорции $C:v$ из соотношения этих частей как общественно необходимых величин в базисном периоде* и уже известной величины оуществвленных затрат труда (C). Следовательно, можно определить часть m по известным величинам C , v , W — общей сумме расходов отрасли:

$$m = W - (C + v). \quad (4)$$

Таким образом определяются части индивидуальных затрат труда во всех отраслях общественного производства на планируемый период. Однако, если на последующий год предусматривается выпуск совершенно нового вида товаров, то при планировании индивидуальных затрат труда используется соотношение $m:v$ для определения планируемой величины m из пропорции этих частей как общественно необходимых величин затрат труда в базисном периоде данной отрасли, при известной уже величине части v и C , методы расчета которых приводились выше.

Теперь, исходя из планируемых индивидуальных затрат труда отрасли, можно вычислить планируемые величины общественно необходимых затрат труда. Для этого предположим, что в таблице даются в денежных единицах планируемые индивидуальные затраты труда пяти отраслей, в каждой из которых производится определенный вид товаров или товарная группа. В пункте 6 данной таблицы расположена строка суммы затрат частей C , V , m всех отраслей общественного производства. В строке 7 находим среднеарифметическую величину из данной суммы в отдельности частей C , v , m , и среднее арифметическое значение величины W .

Исходя из имеющихся данных, нужно сделать расчет стоимости (общественно необходимых затрат труда) товаров каждой отрасли и общественно необходимых величин частей C , v , m на планируемый период (год), для чего используем следующие формулы:

$$W' = W \cdot k, \quad (5)$$

где W' — стоимость (общественно необходимые затраты труда) товаров отрасли на планируемый период;

W — индивидуальные затраты на производство товаров на планируемый период;

k — коэффициент приведения индивидуальных затрат труда к общественно необходимой величине (коэффициент эффективности) конкретной отрасли, выражающий отношение:

* Нужно различать стоимость товарооборота и объем товарооборота, определяемый на основе цен, где последние могут быть выше или ниже стоимости того или иного объема товарооборота.

$$k = \frac{[C:(v+m)]_{\text{отр.}}}{[C:(v+m)]_{\text{ср.}}}, \quad (6)$$

где $[C:(v+m)]_{\text{ср.}}$ — средний уровень отношения овеществленных и живых затрат труда из совокупности отраслей;

$[C:(v+m)]_{\text{отр.}}$ — соотношение этих же частей конкретной отрасли.

При делении соотношения овеществленных и живых затрат труда конкретной отрасли на средний уровень отношений овеществленных и живых затрат труда из совокупности отраслей общественного производства определяем сколько единиц последнего показателя содержится в первом. Следовательно, результат этого деления (k) при умножении на индивидуальные затраты труда конкретной отрасли приводит последние к общественно необходимой величине затрат труда. Таким способом определяются планируемые общественно необходимые затраты труда конкретной отрасли.

Этот расчет покажем на примере, используя данные для второй отрасли таблицы. Во-первых, определим величину k :

$$k_2 = \frac{C_2:(v_2+m_2)}{[C:(v+m)]_{\text{ср.}}} = \frac{700:(110+200)}{500:(93+128)} = \frac{2,258:1}{2,262:1} = 0,9980645.$$

Коэффициент приведения индивидуальных затрат труда второй отрасли (коэффициент эффективности) к общественно необходимой величине равен 0,9980645.

Затем сделаем расчет стоимости товаров (общественно необходимых затрат труда) в данной отрасли, для чего используем следующую формулу:

$$W'_2 = W_2 \cdot k_2 = 1010 \cdot 0,9980645 = 1008.$$

Для определения общественно необходимых величин частей C , v , m нужно использовать такие формулы:

$$C' = C \cdot k, \quad (7)$$

где C' — общественно необходимая величина овеществленных затрат отрасли;

C — индивидуальные затраты овеществленного труда отрасли.

$$v' = v \cdot k, \quad (8)$$

где v' — общественно необходимая величина затрат необходимого живого труда (фонда заработной платы) отрасли;

v — индивидуальные затраты необходимого живого труда отрасли.

$$m' = m \cdot k, \quad (9)$$

где m' — общественно необходимая величина затрат прибавочного живого труда (прибыли) отрасли;

m — индивидуальные затраты прибавочного живого труда отрасли.

Следовательно:

$$C'_2 = C_2 \cdot k_2 = 700 \cdot 0,9980645 = 698,6;$$

$$v'_2 = v_2 \cdot k_2 = 110 \cdot 0,9980645 = 109,8;$$

$$m'_2 = m_2 \cdot k_2 = 200 \cdot 0,9980645 = 199,6.$$

И по отдельным элементам C'_2 , v'_2 , m'_2 можно получить сумму: $W'_2 = C'_2 + v'_2 + m'_2 = 698,6 + 109,8 + 199,6 = 1008.$

Используя формулы 2–6 можно определить общественно необходимые величины затрат труда и для других отраслей, приведенных в таблице 5.

Здесь необходимо подчеркнуть последовательность логики определения планируемых общественно необходимых затрат труда.

Во-первых, хотя бы условно нужно подразделять отрасли по производству того или иного вида товаров или товарных групп.

Во-вторых, учет затрат труда должен осуществляться в денежных единицах.

В-третьих, затраты труда нужно подразделять на части C (овеществленные затраты труда), v (необходимые затраты живого труда), m (прибавочные затраты живого труда).

В-четвертых, вести учет соотношения частей $C:(v + m)$.

В-пятых, необходимо сделать расчет общественно необходимых величин затрат труда отраслей за прошлый год (базисный период) на основе формул: 2–6. Это позволит использовать соотношения общественно необходимых величин $C:v$, $m:v$, $C:(v + m)$ базисного периода для определения планируемых индивидуальных затрат труда в отраслях на следующий год (планируемый период).

В-шестых, нужно определить планируемые индивидуальные затраты труда отраслей, что и используется для определения планируемых общественно необходимых величин затрат труда, расчет которых осуществляется по формулам 2–6.

Вышеприведенными методами определяются планируемые общественно необходимые величины затрат труда как на уровне звеньев макроэкономики, так и микроэкономики.

В действительности на макроэкономическом уровне не подразделяют на отрасли по выпуску какого-либо одного вида товаров. Это осуществить практически сложно. Вместе с тем систему методов определения «идеальной модели» планируемых общественно необходимых величин затрат труда можно использовать на практике для стратегического планирования в рыночной экономике. Знание планируемых индивидуальных затрат отрасли (предприятия) и величины k , коэффициента приведения индивидуальных затрат труда к общественно необходимой величине, дает возможность определить планируемые общественно необходимые затраты труда.

Общественно необходимые затраты труда (стоимость) — это такая величина, которая отражает средний, или усредненный уровни развития условий труда в целом предприятий и отраслей общественного производства, необходимые для изготовления или реализации определенного объема товаров. «Общественно необходимое рабочее время, — писал К.Маркс, — есть то рабочее время, которое требуется для изготовления какой-либо потребительской стоимости при наличных общественно нормальных условиях производства и при среднем в данном обществе уровне умелости и интенсивности труда» [2, с. 47]. Поэтому общественно необходимые величины предопределяют уровни развития условий труда в сфере товарного обращения, требуя их соответствия среднему стандарту из совокупности отраслей общественного производства.

На основе общественно необходимых затрат труда обеспечивается эквивалентный обмен деятельностью между производственными и торговыми фирмами. При этом затраты труда организаций сферы товарного обращения предопределены условиями развития общественного производства. Величина данных затрат в обращении должны быть минимальной, поскольку они вычитаются из произведенного совокупного продукта. Этот минимум выражает общественно необходимые затраты труда организаций товарного обращения, позволяющих реализовать произведенную совокупность товаров.

Для определения общественно необходимой величины затрат труда организаций сферы товарного обращения можно использовать данные в приведенной таблице 4. Предположим, что обмен деятельностью между пятью отраслями общественного производства обеспечивается организациями сферы обращения. Данный обмен должен производиться при таких условиях: издержки обращения не должны превышать средней величины из совокупности затрат отраслей (721) или не должны быть ниже средней издержек производства (500 + 93). Мы исходим из того, что, во-первых, если издержки превысят среднюю величину из совокупности затрат отраслей, то организации сферы товарного обращения несут потери индивидуальных затрат труда; во-вторых, если издержки обращения будут меньше средней издержек производства, то в этом случае фирмы сферы обращения не обеспечат тот объем товарооборота между отраслями, необходимый для процесса воспроизводства.

Для возмещения затрат и воспроизводства организаций сферы товарного обращения (как обособленной отрасли под номером 6 в таблице 4) необходимо, чтобы общественно необходимая величина торговых скидок (стоимость реализации товаров) была равна средней величине затрат отраслей общественного производства ($W'' = 721$), общественно необходимая величина издержек обращения (себестоимость реализации товаров) — средней величине издержек производства ($C'' + v' = 500 + 93$), соотношение общественно необходимых величин овеществленных и живых затрат труда предприятий сферы товарного обращения $C'' : (v'' + m'')$ было равно 2,262:1. Следовательно, затраты овеществленного и живого труда организаций сферы товарного обращения должны быть равны таким оптимальным величинам, получаемым из совокупности затрат отраслей общественного производства, которые отражают развитие отрасли, находящейся в средних условиях развития труда.

Исходя из вышеприведенного положения, можно определить размеры затрат труда фирм сферы товарного обращения на реализацию единицы объема товарооборота, то есть величину общественно необходимых затрат труда (торговых скидок) на реализацию единицы продукции. Она получается путем деления общественно необходимых величин (торговых скидок) затрат труда предприятий сферы товарного обращения на величину совокупной стоимости товаров, произведенных для обмена, осуществляемого через организации сферы обращения, что можно выразить следующей формулой:

$$z = \frac{TC}{TO}, \quad (10)$$

где Z — общественно необходимые затраты труда (стоимость) на реализацию единицы объема товарооборота;

$ТС$ — общественно необходимая величина торговых скидок (стоимость реализации товаров фирм сферы обращения);

$ТО$ — совокупная стоимость товаров, созданных для обмена производственными отраслями или объем предлагаемого товарооборота.

Формула (11) позволит вычислить затраты конкретного предприятия на определенный объем товарооборота по его общественно необходимой величине (стоимости).

$$Z_{np.} = \frac{ТС \cdot ТО_{np.}}{ТО} = Z \cdot ТО_{np.} \quad (11)$$

Таким способом определяются общественно необходимые величины торговых скидок (стоимость реализации) того или иного объема товарооборота предприятия сферы товарного обращения. Себестоимость реализации товаров (общественно необходимую величину издержек обращения) предприятия определяют исходя из соотношений частей $C:(v + m)$, $m:v$ в стоимости реализации товаров сферы обращения.

Существуют и другие методы определения общественно необходимых величин торговых скидок, издержек обращения, частей C , v , m организаций сферы товарного обращения.

По вышеприведенным формулам 2–6 и по известным планируемым данным индивидуальных затрат труда определяются планируемые общественно необходимые величины затрат фирмы сферы обращения.

Методы определения общественно необходимых затрат труда организаций сферы товарного обращения дают возможность вычислить реализуемый объем товарооборота по стоимости. Здесь нужно дополнительно использовать формулу:

$$V_{тор.пр.} = V \cdot Z_{тор.пр.} \quad (12)$$

где $V_{тор.пр.}$ — объем стоимости товарооборота торгового предприятия;

$Z_{тор.пр.}$ — общественно необходимые затраты труда (торговые скидки) торгового предприятия;

V — объем стоимости товарооборота на единицу общественно необходимых затрат труда (торговых скидок) для реализации.

$$V = \frac{ТО}{ТС} \quad (13)$$

Для определения V используются данные формулы 10 ($ТС$, $ТО$).

Методы определения общественно необходимой величины прибыли, стоимости товаров, создаваемых производственными предприятиями, а также стоимости реализации и себестоимости реализации товаров организаций сферы товарного обращения позволяют распределить прибыль между производственными и торговыми фирмами, где общественно необходимые затраты труда последних возмещаются за счет части прибыли, которую условно уступают производственные предприятия.

Далее необходимо учитывать следующий немаловажный момент в раскрытии механизма действия закона стоимости, как общественно необходимых затратах труда на производство товаров, которые учитываются среднее

соотношение спроса и предложения. Так, например, если из всей совокупности продукции одних товаров произведено сверх потребности, а других не хватает с учетом, как количества, так и их качества, то величина стоимости на единицу данных товаров лишь в среднем отражает спрос и предложение. Следовательно, цены на один вид товаров, которых не хватает, при продаже могут колебаться выше стоимости, а на другой — ниже стоимости, потому что их произведено сверх потребности без учета спроса. По этому поводу К.Маркс, раскрывая взаимосвязь закона спроса и предложения и закона стоимости, отмечал: «...если спрос и предложение регулируют... цены или, точнее, отклонения... цен от... стоимости, то с другой стороны... стоимость регулирует отношения спроса и предложения или тот центр, вокруг которого изменения спроса и предложения заставляют колебаться... цены» [10, с. 198]. При этом колебание цен выше или ниже величины стоимости служит тем сигналом, который предупреждает фирмы, предприятия о сокращении производства одних товаров и увеличении других.

Взаимодействие экономических законов предопределяет отклонение цен от стоимости товаров. Посредством колебания цен относительно стоимости на фоне воздействия закона спроса и предложения происходит перераспределение прибыли между фирмами, предприятиями. Поэтому предприятия, производящие товары в пределах спроса, как по количеству, так и качеству, будут характеризоваться повышенной рентабельностью по сравнению с теми, которые не удовлетворяют спрос.

Колебание цен вносит некоторые коррективы в распределение прибыли между производственными и торговыми фирмами. Так, если товары реализуются по их стоимости, то производственные предприятия вычитают из прибыли общественно необходимую величину торговых скидок, которая должна обеспечить рентабельность торговых организаций. Однако цены на товары не совпадают с величиной их стоимости, поскольку она, как указывали выше, отражает лишь в среднем соотношение спроса и предложения.

В условиях рыночных отношений колебание цен относительно стоимости должно происходить в соответствии с покупательской способностью населения, преследуя, в конечном счете, цель более полного удовлетворения потребности.

Далее нужно отметить, что некоторые практики от бизнеса порой путают содержания категориальных аппаратов и вводят в оборот не существующие экономические законы. Так, С.Грисюк отмечает, что «Производными закона эквивалентного обмена являются законы стоимости, спроса и предложения, усредненные нормы и т.д., которые хорошо известны экономистам. Ведь ничего нового в этом нет. Есть нежелание части экспертного сообщества признать, что это реальность» [11, с. 26]. В данном случае представитель бизнеса видит необходимость использования объективных экономических законов: закона стоимости, закона спроса и предложения. Но утверждение о том, что эти законы являются производными выдуманного закона эквивалентного обмена, представляется фантазией данного бизнесмена. Такое высказывание может исходить из пробелов знаний фундаментальной экономической науки. Именно закон стоимости обуславливает реализацию отноше-

ний производства, обмена, распределения, потребления на основе общественно необходимых затрат труда, объективно предельных величинах или средних, усредненных величинах. Поэтому эквивалентный обмен и усредненные нормы предопределены требованиями закона стоимости. А закон спроса и предложения способствует к равновесию посредством колебания вокруг стоимости, что ведет к равновесию спроса и предложения, но не к эквивалентному обмену.

Итак, исследование механизма действия закона стоимости позволяет раскрыть взаимосвязь явлений системы рыночных отношений на основе общественно необходимых затрат труда и установить взаимозависимость их количественных сторон. Познание механизма действия закона стоимости дает возможность найти именно те методы и рыночные рычаги, которые, регулируя субъективные решения и действия людей, отражают требования объективной необходимости для обеспечения оптимального повышения эффективности предприятий сферы товарного обращения и формирования социально ориентированной экономической системы. Этот вывод подтверждается К.К.Вальтухом, который подчеркивает, что «... закон стоимости ... реализуется в современном ценообразовании с достаточно высокой точностью» [7, с. 22].

Понятия и термины

Закон стоимости; рыночные отношения; общественно необходимые затраты труда; всеобщая форма эквивалента; рынок; себестоимость товара; механизм действия закона стоимости; механизм использования закона стоимости; овеществленные затраты труда; необходимые затраты живого труда; затраты прибавочного живого труда; стоимость реализации товаров; себестоимость реализации товаров.

Рассматриваемые вопросы

1. Условия возникновения и развития товарно-денежных, рыночных отношений.
2. Стоимость в системе экономических законов.
3. Механизм действия и механизм использования закона стоимости.
4. Роль закона стоимости в развитии экономики.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Эволюция развития рыночных отношений.
2. Сущность закона стоимости.
3. Определение параметров действия закона стоимости.
4. Объективное и субъективное в законе стоимости.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. В чем различие и сходство между товарно-денежными и рыночными отношениями?

2. Почему возникает необходимость сведения к соответствию механизма использования механизма действия закона стоимости?
3. Какая необходимость в определении параметров действия закона стоимости для раскрытия функционирования системы экономических законов?

Темы для рефератов

1. Роль закона стоимости в развитии общественного производства.
2. Методы определения общественно необходимых затрат труда.
3. Спрос и предложение в механизме действия закона стоимости.

Литература

1. Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т.29. - М., 1973.
2. К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. 2-е изд. Т.23. - М., 1960.
3. К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. 2-е изд. Т.12. - М., 1958.
4. Долан Э.Дж., Линдсей Д. Е. Рынок: Макроэкономическая модель./Пер. с англ. - СПб., 1992.
5. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 2. Ч. II. - М., 1955.
6. К. Маркс. Капитал. Т.1. Кн.1. - М., 1983.
7. Вальтух К.К. Использование модели межотраслевого баланса в курсе политэкономии капитализма. - М., 1991.
8. Маркс К. Капитал. Т.III, кн. 3. Ч. 1.- М., 1985.
9. Брагинский С.В., Певзнер Я.А. Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. - М., 1991.
10. К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. 2-е изд. Т.25. Ч.1. - М., 1960.
11. Грисюк С. Экономический кризис- расплата за иллюзии/Рынок ценных бумаг Казахстана. N 12[176], декабрь 2008.

8.3 Законы денежного обращения

Для того чтобы раскрыть содержание законов регулирования денежного обращения необходимо понять природу возникновения денег, определения их сущности, а также механизм функционирования.

В современной зарубежной экономической литературе часто встречаются поверхностные, фрагментарные описания возникновения и определения сущности денег. Так, например, в американском учебнике «Экономикс» написано: «Деньги — одно из величайших наших изобретений. ... Деньги — это то, что деньги делают. Все, что выполняют функции денег, и есть деньги» [1, с. 264].

Однако здесь нужно отметить, что деньги — это продукт проявления объективных процессов товарного обращения, а не «изобретение», субъективный инструмент. При этом отождествление сущности денег с функциями представляется несколько некорректным, поскольку понятия «сущность» и «содержание» не тождественные.

Фундаментальное исследование происхождения денег, определения их сущности и функций можно встретить в работе К.Маркса «Капитал». К.Маркс писал: «Нам предстоит здесь совершить то, чего буржуазная политическая экономия даже и не пыталась сделать, — именно показать происхождение этой денежной формы, т.е. проследить развитие выражения стоимости, заключающегося в стоимостном отношении товаров, от простейшего, едва заметного образа и вплоть до ослепительной денежной формы. Вместе с тем исчезнет и загадочность денег»[2, с. 57].

К.Маркс рассматривал развитие стоимости в трех основных формах: «А. Простая, единичная, или случайная форма стоимости; В. Полная, или развернутая форма стоимости; С. Всеобщая форма стоимости»[2, с. 57, 72, 75]. Эти формы стоимости соответствуют этапам их формирования: А) когда общественные контакты по обмену продуктами были случайными; В) более устойчивыми; С) постоянными. На этапе (А) разделение общественного труда предопределило и стало причиной случайного обмена продуктами между производителями; этап (В) характеризует расширение общественного производства в пределах более устойчивого товарообмена между субъектами; этап (С) показывает стабильность общественных контактов по поводу обмена товарами в условиях несоответствия уровня развития производительных сил масштабам общественного производства.

На этапе (С) всеобщая форма стоимости особого товара выражает сущность в качестве всеобщего эквивалента. Тем самым превращение особого товара во всеобщий эквивалент показывает то, что присутствуют все факторы возникновения денег. Во-первых, разделение общественного труда предопределило развитие форм стоимости; во-вторых, расширение масштабов общественной деятельности увеличило количество и плотность товарообмена; в-третьих, несоответствие уровня развития производительных сил масштабам общественной деятельности обусловило возникновение особого товара в качестве денег.

Деньги являются продуктом взаимоотношений людей. Поэтому при определении сущности и содержания денег необходимо учитывать экономические отношения между людьми. Понятия «сущность» и «содержание» не равнозначные. Различие этих понятий конкретно можно рассмотреть на примере определения сущности и содержания денег.

Для определения сущности денег необходимо остановиться на основном и исходном свойстве. Этим свойством денег является всеобщий эквивалент. Свойства денег проявляются через функции. Поэтому К.Маркс пишет, что «... в товарном мире роль всеобщего эквивалента делается его специфической общественной функцией...»[2, с. 79]. Тем самым сущность денег выражают экономические отношения между продавцами и покупателями по поводу обмена товарами и услугами на основе соизмерения их стоимостей посредством всеобщего эквивалента.

Всеобщий эквивалент, как исходная и основная функция денег, предопределяет существование производных функций: меры стоимости или цены, средств обращения, платежа, накопления. Эти функции представляются составными элементами в определении содержания денег, а также необходимо

внести и условия функционирования последних. Таким образом, содержание денег, включая все функции денег и условия их реализации, становятся шире и объемнее, чем сущность. Однако в содержании денег, в зависимости от изменившихся условий общественного производства, могут отсутствовать некоторые элементы, функции. Тогда как сущность денег прекратит функционирование при утрате исходного и основного свойства всеобщего эквивалента.

Здесь нужно отметить, что деньги возникли на основе существования товарообмена. Поэтому обмен на основе стоимостей товаров сделали деньги в качестве всеобщего эквивалента. «Не деньги делают товары соизмеримыми. Наоборот. Именно потому, — подчеркивал К.Маркс, — что все товары как стоимости представляют собой овеществленный человеческий труд и, следовательно, сами по себе соизмеримы, — именно поэтому все они и могут измерять свои стоимости одним и тем же специфическим товаром, превращая, таким образом, этот последний в общую для них меру стоимостей, т.е. в деньги. Деньги как мера стоимости есть необходимая форма проявления имманентной товарам стоимости...»[2, с. 104].

Вышеприведенное положение К.Маркса показывает, что деньги рассматриваются в качестве зеркального отражения соотношений стоимостей товаров. Поэтому, независимо от существования товарных денег, государству можно вводить бумажные деньги, которые бы служили мерой стоимости товаров в условиях устойчивого товарного обращения.

В практике рыночного хозяйствования с уходом с арены действия товара всеобщего эквивалента появились неполноценные деньги в качестве металлических и бумажных. Эти деньги возникли после появления государств и укрепления их позиций в регулировании экономическими и общественными отношениями. В данном случае бумажные и металлические деньги в содержании не имеют исходного и основного свойства всеобщего эквивалента. Тем самым эти деньги не имеют сущностной характеристики, хотя сохраняют в содержании другие производные функции. По этому поводу американские авторы писали, что «бумажные наличные и чековые вклады не имеют действительной стоимости. Пятидолларовый вексель — просто кусок бумаги, а чековый вклад — всего лишь запись в бухгалтерской книге. Что касается металлических денег, то, как мы уже знаем, их действительная стоимость меньше номинальной»[1, с. 268]. Вместе с тем эти же авторы противоречат своим же высказываниям о том, что деньги не имеют стоимости. Это можно наблюдать из следующих строк данных авторов: «На более фундаментальном уровне стоимость денег является, по существу, феноменом спроса и предложения. То есть стоимость денег определяется их редкостью по отношению к их полезности»[1, с. 269]. Здесь нужно вести речь не о «стоимости денег», а их количестве, как инструменте обмена, необходимого в обращении. Спрос и предложение определяют количество денег для товарного обращения, а не стоимости денег, поскольку соотношение стоимостей товаров обуславливает существование денег и их количество.

Сущностную характеристику имели только товарные деньги. Современные деньги выполняют производные функции, но не всеобщего эквивалента. Данные деньги отражают как в зеркале соотношения стоимостей товаров,

среди которых существуют и товары с сущностной характеристикой всеобщего эквивалента. Это подтверждается практикой глубокого экономического кризиса, когда производители переходят преимущественно на бартерные обмены, соизмеряя товары с другими, представляющими в качестве всеобщих эквивалентов. К разряду таких товаров можно отнести особо ликвидные товары.

Деньги как инструмент рыночных отношений и сам рынок возникли для снижения транзакционных издержек. Эволюция денег показывает, что, в связи с необходимостью снижения транзакционных издержек, современная цивилизация перешла от полноценных товарных денег к металлическим и бумажным, где последние представляют квазиденьги (подобие денег), поскольку, в содержании которых, отсутствует сущностная характеристика. Современные деньги не могут служить всеобщим эквивалентом, но они способны выполнять функции меры стоимости, цены, средств обращения, платежа, и накопления в условиях существования товарного обращения. В настоящее время монополисты-корпоратократы из денег сделали инструментом власти, то есть деньги стали выполнять и функцию власти.

Товарные деньги стали менее эффективными и поэтому сошли с арены функционирования. Совершенствование денег происходило по законам рыночной экономики в направлении снижения транзакционных издержек.

Современные деньги подразделяются на наличные и безналичные. К наличным деньгам относятся бумажные и мелкая разменная монета. Безналичные деньги представлены в качестве депозитов, которые функционируют на основе чеков, кредитных и депозитных карточек и т.п. Они позволяют распоряжаться безналичными деньгами [3, с. 419].

В зарубежной экономической литературе подразделяют деньги на следующие виды: M_1 , M_2 , M_3 [1, с. 265–267]. К данным видам денег российские авторы добавили M_0 [3, с. 420]. К M_0 относят наличные деньги, находящиеся в обращении; M_1 состоит из M_0 и чековых вкладов, то есть денег находящихся в текущих счетах «до востребования»; M_2 включает в себя M_0 и M_1 , а также бесчековые сберегательные счета и мелкие срочные вклады; M_3 содержит в качестве элементов M_2 и крупные срочные вклады. В продолжение вышеприведенных предложений можно привести высказывания американских авторов, где они отмечают, что «...есть и другие несколько менее ликвидные активы, такие, как определенные государственные ценные бумаги (например, счета казначейства и сберегательные облигации США), которые могут быть легко обращены в деньги M_1 . Следует подчеркнуть, что существует целый спектр активов, которые лишь немного отличаются друг от друга по степени ликвидности или наличию денежных свойств» [1, с. 267].

Однако нужно отметить, что систематизация предложения денег в виде матрешек M_0 , M_1 , M_2 , M_3 , где первые входят в состав последующих, не позволяет выделить группы видов денег в качестве условно активных или пассивных. Например, в M_3 и M_2 входят условно пассивные и активные виды денег, тогда как в M_1 и M_0 — активные. Поэтому целесообразнее было бы отказаться от систематизации предложения денег в виде матрешек и условно поделить их на активные и пассивные. «В структуре денежной массы выде-

ляется активная часть, к которой относятся денежные средства, реально обслуживающие хозяйственный оборот и пассивная часть, включающая денежные накопления, остатки на счетах, которые потенциально могут служить расчетными средствами»[4, с. 327].

К активным деньгам нужно отнести наличные и чековые вклады, то есть M_0 и M_1 , и обозначить через D_{a_1} — наличные деньги в обращении, D_{a_2} — чековые вклады «до востребования». Пассивные деньги можно обозначить через D_{n_1} , куда будут относиться бесчековые сберегательные счета и мелкие срочные вклады и D_{n_2} , содержание которых будут составлять крупные срочные вклады.

Активные деньги в форме D_{a_1} и D_{a_2} должны обеспечивать преимущественно реализацию функции средств обращения, тогда как пассивные (D_{n_1} и D_{n_2}) — средства платежа и накопления. Деление денег на активные и пассивные позволяет выявить фрагменты механизма функционирования и определить их виды для расчета денежной массы в обеспечение товарного обращения.

Зарубежные специалисты определяют в качестве денег M_1 — наличные и безналичные до востребования, которые обеспечивают реализацию функции средств обращения. А срочные вклады, государственные облигации и тому подобные, считают квазиденьгами[5, с. 258–260]. Однако, если все виды современных денег не имеют сущностной характеристики в качестве всеобщего эквивалента, то их можно отнести к разряду «почти денег» или «квази-денег». Поэтому современные деньги нужно подразделять не на «деньги» и «почти деньги», а на их активные и пассивные формы.

В основе деления денег на активные и пассивные лежит не степень ликвидности, а функции денег, поскольку ликвидность есть производное свойство от их функций. Поэтому нам проще будет выделить массу денег, относящихся к активным, и определить их величину в обеспечении товарного обращения.

В данное время определение денег в экономической литературе остается спорным. По этому поводу американские авторы пишут: «... вы должны знать, что вопрос определения денег остается спорным и нерешенным. ... В последующем обсуждении и анализе мы будем придерживаться узкого определения денег M_1 , так как его компоненты могут быть безотлагательно израсходованы»[1, с. 267].

Определение денег не должно сужаться в содержании до одной или двух функций как меры стоимости и средств обращения. Вместе с тем работа по расчету массы денег в пределах M_1 или D_{a_1} и D_{a_2} является необходимым для обеспечения эффективного товарного обращения.

Проблема определения массы денег в обращении интересовала и К.Маркса. Он писал, что «... деньги как средство обращения постоянно пребывают в сфере обращения, постоянно рыщут в ней. Отсюда. Возникает вопрос, сколько денег может непрерывно поглощать эта сфера»[2, с. 127].

Сам К.Маркс определял массу денег, функционирующих в качестве средств обращения, как соотношение суммы цен товаров к числу оборотов одноименных денежных единиц и сделал следующий вывод: «Этот закон имеет всеобщее значение»[2, с. 130]. В современной экономической литературе в определении массы денег в обращении используются те же составляющие и представляют в виде следующей формулы:

$$V = \frac{PY}{M}, \quad (14)$$

где M — количество денег в обращении;

V — скорость обращения денег;

P — абсолютный уровень цен;

Y — реальный объем производства [4, с. 330].

В других источниках вместо обозначения Y можно встретить Q [5, с. 261].

По поводу реальности использования данной формулы в определении скорости обращения денег, их количества в обращении и других пропорций, исходящих из равенства, существуют сомнения в научных кругах. Так, О.Мамедов подчеркивает: «Конечно, в реальности произвести подобные расчеты весьма сложно, и все же уравнение обмена верно выражает главные зависимости, складывающиеся между объемом денежной массы и другими ключевыми экономическими показателями» [6, с. 136]. А вот мнение известного ученого экономиста с мировым именем П.Самуэльсона: «Хотя важно помнить, что уравнение обмена — это тавтология, отсюда отнюдь не следует, что как таковая оно бесполезно. Вполне может оказаться полезным выведение эмпирических зависимостей, которые наилучшим образом описывают реальную экономическую жизнь»[5, с. 261].

П.Самуэльсон неоднозначно относится к зависимости составных частей в определении количества денег и скорости их обращения. Для подтверждения приведем его следующие строки: «Простая количественная теория денег и цен считала, что P почти строго пропорционально M . Хотя эта точка зрения полезна в период сверхинфляции, а также для описания определенных длительных тенденций, в настоящее время немногие теоретики поддерживают ее в этой форме. В настоящее время общепризнанно, что государственные мероприятия, затрагивающие количество денег, их доступность для заемщиков-инвесторов и процентные ставки по этим займам, могут иметь существенное влияние на сумму расходов потребление + инвестиции + государство, а, следовательно, и на уровень цен и заработной платы»[5, с. 264].

Данный автор ведет речь о воздействии пассивных денег на их активные формы и влияние первых на увеличение последних в обращении. Тем самым создается ситуация необходимости учета влияния пассивных денег на активные и коррекцию в определении массы денег в обращении.

В экономической литературе рассматривают денежный рынок в отрыве от товарного. Акцент делается на взаимодействие спроса и предложения денег и процентной ставки. Так, далее в учебнике «Теоретическая экономика» авторы пишут: «На денежном рынке деньги «не продаются» и «не покупают»

ся» подобно другим товарам. В этом специфика денежного рынка. При сделках на денежном рынке деньги обмениваются на другие ликвидные средства по альтернативной стоимости, измеренной в единицах номинальной нормы процента. ...По мере падения процентной ставки цена хранения денег также уменьшается, и население и фирмы увеличивают количество наличности и чековых вкладов. ...Рост предложения на рынке ценных бумаг понизит их рыночную стоимость и одновременно увеличит процентную ставку. Более высокая процентная ставка повышает цену хранения денег и уменьшает их количество, которое люди хотят иметь на руках. Спрос на деньги сокращается, и денежный рынок возвращается к равновесию»[4, с. 332–333].

Здесь отметим, что норма процента регулирует соотношение активных и пассивных денег, но не денежный рынок или спрос и предложение денег, поскольку их соотношение предопределено спросом и предложением товаров или товарным рынком. «Причинно-следственная связь между предложением денег и номинальным объемом ВНП осуществляется не через процентную ставку, а непосредственно. Тем самым известны как бы «входные и выходные данные» влияния предложения денег на ВНП, сам же механизм влияния денег скрыт»[7, с. 344].

На основе взаимосвязи совокупного спроса и роста валового национального продукта (ВНП) известный экономист из США М.Фридмен выдвинул «денежное правило», где прирост денежной массы в обращении должен поддерживаться государством. Этот прирост определяется М.Фридменом на основе равенства среднегодового темпа приращения денег (ΔM) сумме среднегодового темпа прироста ВНП (ΔY) и среднегодового темпа ожидаемой инфляции (ΔP), что предполагает увеличение денежной массы в обращении в пределах 3–5 % в год[7, с. 344–345].

Однако подход определения величины массы денег необходимых в обращении представляется поверхностным без знания механизма действия закона стоимости. Денежный рынок нужно рассматривать как производный от рынка товаров и общественного производства. Денежное обращение и рынок прежде всего регулируются законом стоимости и законом спроса и предложения в микро- и макроэкономике. Закон стоимости предопределяет совокупный спрос и предложение денежной массы в обращении на основе соотношения совокупного спроса и предложения товаров. Поэтому определение спроса и предложения денежной массы в обращении должно исходить из объема выпуска или валового общественного продукта (Y) и общественно необходимой величины выпуска или валового общественного продукта (Y').

В механизме действия закона стоимости разница между Y' и Y позволяет выявить неудовлетворенный спрос на товары, тем самым соотношение спроса и предложения денежной массы в обращении, поскольку фактически реализованное предложение товаров (ВОП) представляется удовлетворенным спросом и денежной массы, а их разница — неудовлетворенный спрос товаров служит инфляционным предложением денег.

В совокупной стоимости товаров спрос и предложение равновесны и равновелики, то есть $D = S$. Предложение товаров равно общественно необ-

ходимой величине валового общественного продукта: $S = Y^*$. На рисунке 19 занимаемая площадь Y^* составляет заштрихованную половину окружности. Y^* выражает совокупный спрос денег в масштабе макроэкономики, тогда как выпуск или валовой общественный продукт (Y), занимающий площадь ОНС в окружности, представляет удовлетворенный спрос денег. Разницей между совокупным спросом и удовлетворенным спросом денег определяется неудовлетворенный спрос товаров, который равен по величине предложению денег и представляет на рисунке площадь РСН.

Данный рисунок 17 представляет некоторые элементы механизма действия закона стоимости и закона спроса и предложения в масштабе макроэкономики, соотношения совокупного спроса и предложения в пределах совокупной стоимости товаров.

Исходя из механизма действия закона стоимости, можно определить количество оборота денег за год по числу отраслей, поскольку это предопределяет такое же количество перехода денег из одной отрасли в другую. Далее среднюю массу денег (D_{cp}) в обращении определяют делением общественно необходимых величин валового общественного продукта (Y^*) на количество отраслей.

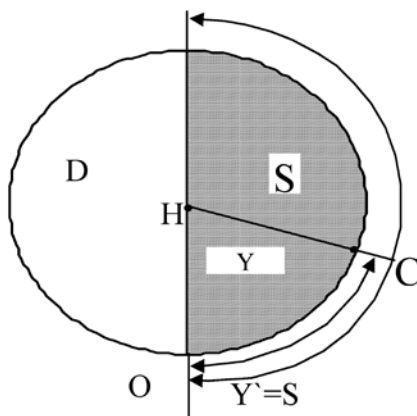


Рис. 17. Модель соотношения спроса (D) и предложения (S) в совокупной стоимости товаров и общественно необходимой величины выпуска — валового общественного продукта (Y^*) к выпуску — валовому общественному продукту (Y)

Это можно выразить в следующем виде: $D_{cp} = \frac{Y^*}{K_0}$, (15)

где D_{cp} — средняя или общественно необходимая активная масса денег в обращении; K_0 — количество отраслей в национальной экономике.

Здесь видно, что в самом механизме действия закона стоимости заложены элементы определения общественно необходимой активной массы денег в обращении и количество оборота или скорость обращения денег. Количество отраслей показывает количество оборота денег или скорость их оборота (V) в течение года. Если рассматривать обмен между подразделениями обществен-

ного производства, то количество оборота денег может снизиться до уровня количества подразделений. Нами предлагаются 9 подразделений в общественном производстве. Тем самым, если в национальной экономике выделяются 21 отрасль и 9 подразделений общественного производства, то количество оборота денег будет колебаться между числами 21 и 9, т.е. $21 \leq K_0 = V \leq 9$, где V — общественно необходимая величина скорости оборота денег. Но центральный банк государства может определить скорость обращения денег (V) на основе фактической массы денег в обращении и валового общественного продукта. Это дает возможность сопоставления фактического оборота денег с общественно необходимой величиной, что покажет отклонение скорости оборота денег и их массы от общественно необходимой величины.

По отклонению скорости оборота денег (V) от общественно необходимой величины (V^*) можно в экономическом анализе дополнительно дать характеристику эффективности общественного производства, поскольку скорость обращения денег влияет на экономический рост, и определить коэффициент плотности взаимосвязи отраслей (k_n). Данный коэффициент определяется соотношением величины фактического оборота денежной массы (V) к общественно необходимой величине скорости оборота (V^*). Это можно показать в следующем виде:

$$k_n = \frac{V}{V^*} = \frac{Y / D_a}{Y^* / D_{cp}} = \frac{Y \cdot D_{cp}}{Y^* \cdot D_a}, \quad (16)$$

где k_n — коэффициент плотности взаимосвязи отраслей общественного производства; V — фактическая скорость оборота денег; V^* — общественно необходимая величина скорости оборота денег; Y — фактический выпуск или валовой общественный продукт; D_a — активная масса денег в обращении; Y^* — общественно необходимая величина выпуска или валового общественного продукта; D_{cp} — общественно (объективно) необходимая активная масса денег в обращении.

Таким образом, денежное обращение регулируется экономическими законами: законом стоимости на основе соотношений стоимостей товаров в масштабе макроэкономики и законом спроса и предложения посредством изменения соотношения активных и пассивных денег в зависимости от конъюнктурных условий в товарном обращении.

Формула определения фактической скорости обращения денег представляется производной от механизма действия экономических законов стоимости, спроса и предложения и она может служить в качестве инструмента познания процессов и элемента механизма использования денежного обращения, но не выражать механизм функционирования последнего.

Данные механизмы функционирования и использования экономических законов представляются составными частями структуры рыночного механизма. Здесь нужно отметить, что механизм функционирования (действия) экономического закона предстает в качестве объективной части, а механизм использования — субъективной в содержании рыночного механизма.

Понятия и термины

Всеобщий эквивалент; деньги; функции денег; активные деньги; пассивные деньги; квазиденьги; депозиты; ликвидные средства; мера стоимости; средства обращения; средства платежа; средства накопления; скорость обращения денег; масса денег в обращении; спрос денег; предложение денег; процент; денежный агрегат; вексель; наличные деньги; безналичные деньги; кредит; валюта (твердая, мягкая).

Рассматриваемые вопросы

1. Условия происхождения денег.
2. Сущность и содержание денег.
3. Формы и виды денег.
4. Скорость обращения и масса денег в развитии национальной экономики.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Закон стоимости в развитии денежного обращения.
2. Закон спроса и предложения в функционировании денежного обращения.
3. Условия возникновения квазиденег.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. Какие условия предопределили необходимость появления денег?
2. Какая количественная зависимость между товаром и деньгами?
3. От чего зависит соотношение активных и пассивных денег?
4. Почему доллар США котируется в качестве мировых денег?

Темы для рефератов

1. Денежное обращение в стабилизации экономики.
2. К.Маркс в раскрытии вопроса происхождения денег.
3. Фетишизм денег и современность.
4. Роль твердой валюты в регулировании рыночных отношений.

Литература

1. К.Р. Макконнелл, С.Л.Брю. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т./Пер. с англ. Т.1. - М., 1992.
2. К. Маркс. Капитал. Т.1. Кн.1. - М., 1983.
3. Курс экономической теории/Под общ. ред. Чепурина М.Н., Киселевой Е.А. - Киров, 1998.
4. Теоретическая экономика. Политэкономия/Под ред. Г.П. Журавлевой, Н.Н. Мильчаковой. - М., 1997.
5. П.Самуэльсон. Экономика. Т.1. - М., 1997.
6. Современная экономика. - Ростов-на-Дону, 1999.
7. Экономическая теория/Под ред. В.Д. Камаева. - М., 1998.

Глава 9 МЕХАНИЗМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ В СОЦИАЛЬНОЙ ОРИЕНТАЦИИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

9.1 Механизм хозяйствования субъектов в производственной сфере

Субъекты относятся к активной части общественного производства. В сфере производства субъекты создают продукты, оказывают производственные услуги. К субъектам относятся непосредственно собственники, предприниматели, наемные работники. Если рассматривать субъекты через призму агрегированных единиц, то есть определенной совокупности людей, находящихся во взаимосвязи для осуществления конкретных целей, то такая организация также относится к активной части общественного производства. Эти организации в зависимости от целей, функций и масштабов общественной деятельности проявляются в различных формах. В цивилизованных странах такие субъекты общепринято называть фирмами, учреждениями, корпорациями, акционерными обществами. Так, например, ученые-экономисты США С.Фишер, Р.Дорнбуш, Р.Шмалензи отмечают, что «...существуют три основных типа предпринимательских фирм: единоличные владения (предприятия, основанные на личной собственности владельца), партнерства и корпорации» [1, с. 121].

Функционирование субъектов рыночной экономики осуществляется во взаимодействиях друг с другом. Отдельные ученые предлагают некорректную схему взаимодействия основных субъектов: между домашним хозяйством, предприятием, банком и государством [2, с. 110]. Данная схема представляет искаженный вариант. Во-первых, предлагаемые субъекты представляются категориями разного порядка. Во-вторых, само государство не может непосредственно взаимодействовать с другими субъектами. Оно вступает в отношения с субъектами через государственные учреждения и организации. Следовательно, лучше будет в приведенную схему взаимодействия внести вместо государства государственные учреждения и организации. В-третьих, банк не является всеобщей формой финансовых организаций. Поэтому было бы правильно в предлагаемой схеме изобразить вместо банка финансовые учреждения и организации.

С учетом вышесказанных поправок можно предложить более модернизированную схему взаимодействия непосредственных субъектов, которую представляем на рисунке 18. В данной модели цифры обозначают нумерацию субъектов, а вектора со стрелками с обоих концов выражают процессы взаи-

модействия субъектов. Эти отношения проявляются в различных формах: рыночных и нерыночных или опосредованных и непосредственных. Условия развития отношений в рыночной экономике предполагают преобладание их проявления в рыночной форме. Отношения между 1, 2 и 3 субъектами проявляются преимущественно в рыночной форме, тогда как между 4 и другими (1, 2, 3) субъектами относительно предыдущей схемы взаимодействия преобладают административные вне рыночные отношения.

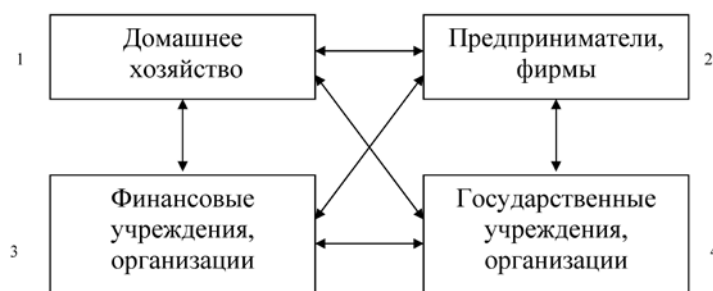


Рис. 18. Схема взаимодействия непосредственных основных субъектов рыночной экономики

В пространстве социально-рыночных отношений ключевым звеном являются производственные субъекты, поскольку без произведенной продукции не существуют процессы обмена, распределения и конечного потребления.

В Казахстане за период 1991–2011 годы становления рыночной экономики количество промышленных предприятий и производств сокращалось с 19393 до 11441 единиц. Это привело к соответственному снижению численности промышленно-производственного персонала более чем в 2,1 раза. Более подробно можно рассмотреть эти процессы по данным следующей таблицы 5.

Таблица 5

Численность промышленных предприятий и производств, персонала, рентабельности и инвестиций за 1991–2011 гг. в Республике Казахстан*

№	Наименование показателей	1991	2001	2004	2007	2008	2009	2010	2011
1	Число предприятий и производств	19393	13343	13004	13394	12065	11 329	11 252	11 441
2	Численность персонала, тыс. чел.	1385	664,5	600,9	652,3	666,4	645,4	648,0	671,4
3	Уровень рентабельности, в %	22,9	20,0	40,3	61,8	55,5	32,4	48,9	52,9
4	Инвестиции в основной капитал, млрд. тенге	5,6	550,6	687,8	1212,7	1314,3	2248,9	5868,0	6534,6

Субъективные ошибки и объективная необходимость реформирования промышленности и национальной экономики в целом предопределили сокращение количества производственных предприятий в Казахстане на 7952 за рассматриваемый период. Однако производственная деятельность этих предприятий характеризовалась преимущественно положительными результатами.

Это видно по уровню их рентабельности, где в основном цифры показывают за 22,9 и 52,9 %. Из данных четвертой строки таблицы можно увидеть резкое повышение влияния инвестиций на экономику, которое воздействовало на развитие и структуризацию промышленности, послужив благодатной основой дальнейшего реформирования национальной экономики.

Фирмы представляются основной формой проявления организованных субъектов в рыночной экономике и сфере производства. Для функционирования фирма определяет свои возможности и стоит перед выбором определения вектора производственной деятельности. В экономической литературе даются различные упрощенные схемы выбора производственных факторов. Неоклассики считают графическое определение изокостой и изоквантой, где используются предельные величины, классическим иллюстрированным методом выявления оптимальных соотношений между капиталом и трудом. Это положение полностью принято и авторами в современных российских учебниках [5, с. 221–230]. Однако предлагаемый график определения соотношения капитала и труда посредством прямых и кривых линий изокосты и изокванты представляется абстрактным решением проблемы, не имеющим практического применения в связи с трудоемкостью определения предельных величин и в то же время упрощенностью схемы взаимозависимости капитала и труда как факторов производства.

Капитал, как агрегированное понятие, включает стоимости средств труда и предметов труда. Последние имеют различные функциональные значения. Поэтому фирме приходится делать выбор между разнообразными средствами труда и предметами труда, что не отражается в графиках «изокосты» и «изокванты» [5, с. 226, 228]. Далее точка пересечения линии «изокосты» и кривой «изокванты» на графике якобы определяет оптимальное сочетание количественных величин. Однако в методике определения предельных величин преобладает субъективизм, что в действительности не позволяет выявить эффективный способ решения проблемы. Любой вариант определения соотношения капитала и труда должен оцениваться по предполагаемым результатам их взаимодействия. Без взаимосвязи оценки результата и комбинации капитала и труда теряется экономический смысл определения соотношения данного процесса.

В модели определения соотношений стоимостных выражений средств труда, предметов труда и рабочей силы линия бюджетной возможности фирмы должна быть единой для всех векторов направлений поиска общественно необходимой величины денежного эквивалента факторов производства. В связи с этим можно предложить следующую модель определения взаимозависимости средств труда, предметов труда, рабочей силы, результатов труда и бюджетной возможности фирмы на рисунке 19.

* Составлено на основе данных источника: См. [3, с. 226; 4, с. 257; 14, с. 213].

В нем римскими цифрами обозначены альтернативные варианты (I, II) реализации бюджетной возможности фирмы. В I-ом варианте CO, DO, EO представляют линии разделения взаимозаменяемых ресурсов и результатов труда. Цифры 1, 2, 3, 4 показывают соответствующие секторы с объемами затрат овеществленного и живого труда:

- 1 — величина стоимости рабочей силы (зарботная плата);
- 2 — стоимость предметов труда (промежуточного продукта);
- 3 — стоимость средств труда (амортизация);
- 4 — прибавочная стоимость (прибыль).

Здесь нужно отметить, что $\frac{AB}{2} = CO = DO = EO$. Поэтому величина линии разделения взаимозаменяемых ресурсов и результатов труда предопределяет объективные предельные границы затрат овеществленного и живого труда.

Во втором, альтернативном варианте KO, LO, MO представляют линии разделения взаимозаменяемых ресурсов и результатов труда равных $\frac{AB}{2}$. Цифрами 1'–4' обозначены соответствующие секторы с объемом затрат овеществленного и живого труда:

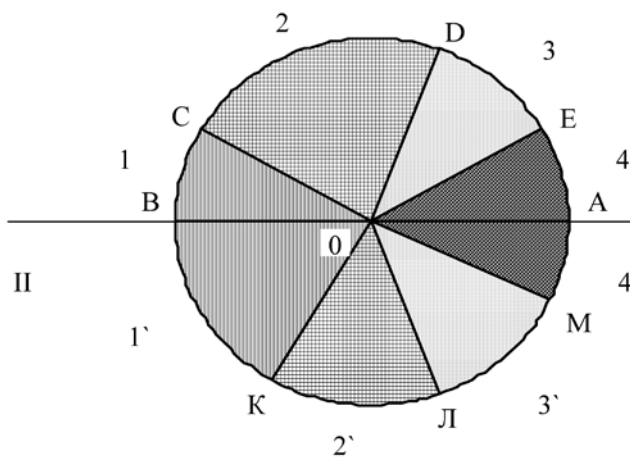


Рис. 19. Модель взаимосвязи амортизации средств труда (3,3'), промежуточного продукта (2,2'), заработной платы (1,1'), прибыли (4,4') с бюджетной возможностью (AB) фирмы: 1' — заработная плата (стоимость рабочей силы); 2' — промежуточный продукт (стоимость предметов труда); 3' — амортизация средств труда; 4' — прибавочная стоимость, прибыль

Итак, бюджетную возможность (AB) фирмы лучше реализовывать по I альтернативному варианту, поскольку соотношение взаимозаменяемых ресурсов позволяет иметь больше прибыли (сектор 4), чем во II варианте, где сектор 4' меньше чем в I варианте.

Именно таким образом следует сопоставлять и определять эффективные альтернативные варианты соотношения различных факторов производства с бюджетной возможностью фирмы.

Для организации процесса производства фирма выбирает из альтернативных вариантов эффективное соотношение различных факторов производства и бюджетной возможности. Чтобы осуществить производство вначале нужно купить товары на рынках средств труда, предметов труда, рабочей силы. Затем происходит процесс соединения факторов производства посредством предпринимательского и наемного труда, результатом которого является изготовление новых товаров. Для возобновления производства вновь созданные товары необходимо реализовать на рынке. Выручка от реализованных товаров должна возместить все издержки фирмы и принести прибавочную стоимость, прибыль, которая служит экономической основой перспективного развития организации.

Вышеприведенный процесс характеризует кругооборот капитала, который подробно проанализирован К.Марксом [6, с. 157–187]. Он выявил всеобщую форму капитала, три стадии кругооборота и три формы функционирования промышленного капитала, раскрыл его сущность, как стоимость, приносящую прибавочную стоимость и внутренние противоречия.

По К.Марксу промышленный капитал осуществляет кругооборот по следующей формуле:

$$D-T \begin{cases} P \\ \dots P \dots T'-D' \\ C_p \end{cases} \quad (17)$$

где D — деньги; T — товар; P — рабочая сила; C_п — средства производства; П — процесс производства, T' — товар с добавленной стоимостью, D' — деньги с приростом, точки обозначают прерывание процесса покупки товаров и процесса производства. По данной формуле кругооборота промышленного капитала определяются три стадии вышесказанного процесса:

1 стадия кругооборота промышленного капитала: $D-T \begin{cases} P \\ C_p \end{cases}$;

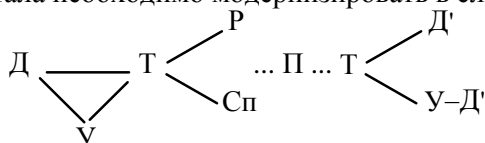
2 стадия: П ... T;

3 стадия: T–D'.

На основе функции промышленного капитала выявляют следующие формы: денежный капитал, производственный капитал, товарный капитал. Эти формы органически взаимосвязаны в процессе кругооборота и в целостности представляют промышленный капитал. Здесь нужно подчеркнуть, что К.Маркс, упростив развернутую формулу кругооборота капитала, предложил всеобщую формулу капитала. Он пишет: «D–T–D' есть действительно всеобщая формула капитала» [6, с. 166] и далее отмечает ее противоречие: «Капитал не может возникнуть вне обращения. Он должен возникнуть в обращении и в то же время не в обращении» [6, с. 176].

Здесь следует добавить, что в формуле кругооборота капитала отсутствует процесс непроизводственных услуг. В цивилизованных странах на современном этапе развития услуги занимают преобладающее положение в

общем удельном весе по вкладу в национальную экономику, где численность занятых людей в сфере услуг составляют до 80 % от всего активного трудового населения, а в Казахстане — уже более 50 %. Следовательно, формулу кругооборота капитала необходимо модернизировать в следующем виде:



где У — непроизводственная услуга.

В современной экономической литературе под товаром понимают не только вещь, но и услуги в качестве экономического блага. Поэтому некоторые оппоненты могут возразить по поводу внесения дополнения в формулу кругооборота в связи с тождественностью понятий «товар» и «услуги». Однако существование товара, как вещи, и услуги не представляющей материальной ценностью, но участвующей в создании стоимости товара, дает повод выделить 2 стадии непроизводственных услуг (Д–У, У–Д') в общей формуле кругооборота промышленного капитала. На основе стадий Д–У, У–Д' возникает непроизводственная функция «обслуживающего капитала». Они во взаимосвязи с другими формами и функциями представляют в целостности промышленный капитал.

Фирма как субъект задействована в реализации всех пяти стадий кругооборота промышленного капитала. На первой стадии (Д–У) фирма оплачивает услуги посредников по рекламе, поиску необходимой информации, юридическому обслуживанию, консультации специалистов, финансовой поддержке и экспертиз, и т.п. Расходы, потраченные на вышеприведенные услуги, представляют транзакционные издержки. Однако не все транзакционные издержки входят в бухгалтерские отчеты фирмы. К таким можно отнести потерю времени на подготовку и проведение соглашений и сделки, а эти мероприятия могут быть в сроках очень продолжительными. Здесь возникает вопрос: а как измерить транзакционные издержки на затраты времени и усилий фирмы на подготовку и проведение соглашений и сделки? В бизнесе потеря времени впустую равносильно приближению к банкротству фирмы. Ведь недаром говорят, что «время — деньги».

Для подсчета затрат в стоимостном выражении на подготовку и проведение транзакций необходимо определить стоимость одного часа, общее количество потери времени на вышеприведенные мероприятия. По этому поводу российский исследователь А.Н.Олейник пишет следующее, что «...количественную оценку... транзакционных издержек можно получить либо с помощью анализа доходов посреднических фирм, либо с помощью суммирования прямых денежных затрат и затрат времени помноженных на среднюю почасовую заработную плату»[7, с. 142]. Высказывание данного автора по последнему пункту в определении транзакционных издержек, как «затрат времени, помноженных на среднюю почасовую оплату», вызывает несогласие, поскольку выручка фирм за товары или услуги больше, чем заработная плата. При нерациональной трате времени фирмы теряют выгоду в форме

выручки за товары или услуги, в конечном счете, а не заработную плату, которая представляется лишь составной частью первой. Нами предлагаются два варианта определения «чистых издержек транзакций». По первому варианту нужно ориентироваться на средние затраты фирмы за час отчетного периода. Тогда определение чистых издержек транзакций можно выразить в следующем виде:

$$C_T = \frac{\sum P_{ft}}{\sum t_f} t_T, \quad (18)$$

где C_T — чистые издержки транзакции фирмы; $\sum P_{ft}$ — сумма выручки за отчетный период времени (1 месяц, 1 квартал, полугодие, год); $\sum t_f$ — время, за которое получена выручка; t_T — количество времени, затраченное на транзакцию.

Для другого варианта определения чистых издержек транзакций нужно сделать расчет общественно необходимых затрат на 1 час расхода времени и результат умножить на количество потраченного времени на транзакцию. Это можно выразить в таком виде:

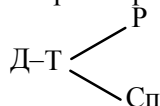
$$C_T = 3 \cdot t_m, \quad (19)$$

где C_T — чистые издержки транзакции фирмы; 3 — общественно необходимые затраты труда (стоимость) на 1 час расхода времени; t_T — количество времени, затраченное на транзакцию.

Между методами определения чистых издержек транзакций фирмы по вышеприведенным двум формулам (3 и 4) существует разница. По формуле 3 определяются транзакционные издержки на основе учета конкретных условий развития фирмы, тогда как по формуле 4 исходят из средних и усредненных условий, predetermined уровнем развития национальной экономики. Чистые издержки транзакций фирмы, определенные по формуле 20 позволяют сопоставлять их с подобными затратами других фирм, тогда как по формуле 3 эти издержки являются несопоставимыми. Но для внутреннего использования определения общих расходов фирмы формула 3 дает возможность в более упрощенном варианте сделать расчет чистых издержек транзакций фирмы.

Обычно чистые издержки транзакции не вносятся в бухгалтерские отчетности, но они являются частью организационных затрат и поэтому влияют на общую эффективность фирмы.

На следующей стадии кругооборота промышленного капитала



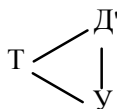
покупаются средства производства, и осуществляется транзакция между фирмой и наемными работниками по поводу добровольной работы в данной организации за материальное вознаграждение в форме заработной платы. Здесь нужно отметить, что рабочая сила как товар реализуется помесячно; фирма не несет сразу расходы на покупку рабочей силы. Наемный работник авансирует свои способности к труду и получает заработную

плату после завершения трудового цикла за определенный период времени. По существу рабочая сила является особым товаром, за который не платится ни тиынки, но он способен воспроизводить свою стоимость и приносить прибавочную стоимость для фирмы. Этот фрагмент процесса был показан еще К.Марксом.

На стадии (П...Т) производства товара знак (Т) пишется без штриха, которая бы характеризовала обновленный товар с добавленной стоимостью. Здесь нами умышленно опускается данный знак, поскольку новый товар может быть и непризнанным, вследствие чего никакой добавленной стоимости не будет получено. На данной стадии (П...Т) реализуются способности рабочей силы, эксплуатируются средства труда и потребляются предметы труда. Здесь могут возникнуть трансакционные издержки из-за оппортунистических действий наемных работников по различным причинам: во-первых, из-за заниженной заработной платы; во-вторых, из-за низкого уровня организации труда; в-третьих, из-за несоответствия возможности наемного работника завышенным нормативам и требованиям, предъявляемым к нему; они определяют увеличение трансакционных издержек и общих издержек фирмы. Здесь видно, что недостатки трансакции между принципалом и агентом могут предопределить и стать причиной возникновения издержек трансакций в процессе производства, хотя данные издержки должны были быть связаны с обменом и распределением. Потери дохода из-за отклонения от нормы качества и количества, и своевременного или планируемого периода производства представляют издержки трансакций как следствие предшествующей стадии обмена, где были заключены неполные по содержанию договора соглашения. Следовательно, трансакционные издержки можно встретить на стадии обмена, и производства.

На стадии производства формируются непосредственно чистые издержки производства, также материализуются в созданном товаре добавленная и прибавочная стоимости. Добавленная стоимость представляет сумму заработной платы и прибыли, тогда как прибавочная стоимость выражает содержание прибыли или процента, ренты, дивиденда. Поэтому прибавочная стоимость является составной частью содержания добавленной стоимости.

На стадии реализации товара происходят процессы возмещения расходов и получения



производственной фирмой выручки за товар равной величине издержек производства и прибыли в денежном эквиваленте. Реализация товаров осуществляется в непосредственной или опосредованной формах.

Производственная фирма может использовать услуги посредников в организации рекламы, поиска покупателей, оформлении или опротестовании сделки и т.п. Данные процессы представляют стадию (Т-У) использования услуг посредников для осуществления стадии (Т-Д') обмена товаров на деньги. Стадия (Т-Д') непосредственного обмена важна тем, что в ней проявляет-

ся процесс возмещения издержек фирмы и присвоения добавленной и прибавочной стоимостей в денежном эквиваленте. На стадиях Т–У, Т–Д' создаются условия для возникновения и функционирования транзакционных издержек.

Кругооборот промышленного капитала обуславливает существование транзакционных издержек, которые подразделяются на чистые издержки транзакций, смешанные издержки транзакций и полные издержки транзакций. Чистые издержки транзакций образуются за счет затрат времени и денежных средств, связанных с предобменным процессом. Чем больше длительность данного процесса, тем выше величина чистых издержек транзакций.

Смешанные издержки транзакций представляют затраты времени и денежных средств, связанных с непосредственным обменом и его последствиями и предобменных процессов транзакций. К полным издержкам транзакций относятся чистые и смешанные издержки транзакций, то есть их сумма.

Определение общественно необходимых величин издержек транзакций осуществляется по методике расчета общественно необходимых затрат труда [8, с. 125–135]. Вначале определяются индивидуальные издержки транзакций фирмы, затем данные затраты умножают на коэффициент приведения индивидуальных к общественно необходимым затратам труда фирмы, в результате чего получают общественно необходимые издержки транзакций. Это можно выразить в таком виде:

$$C_{ит}^* = C_{ит} k_{ф}, \quad (20)$$

где $C_{ит}^*$ — общественно необходимая величина издержек транзакции фирмы; $C_{ит}$ — индивидуальные издержки транзакции фирмы; $k_{ф}$ — коэффициент приведения индивидуальных к общественно необходимым затратам труда фирмы.

Издержки транзакций необходимо учитывать в издержках воспроизводства, на основе которых в дальнейшем производится формирование ценообразования реализуемых товаров и услуг.

Рассмотрение издержек воспроизводства лучше начать первоначально с издержек производства. В издержках производства содержатся затраты на факторы производства и издержки по сбыту товаров, затраты на услуги посредников в реализации продукции, при отсутствии обособления товарообмена в рамках деятельности производственной фирмы.

В связи с вышесказанным целесообразно предложить подразделение издержек производственных фирм на чистые издержки производства и смешанные издержки производства, где последние включают чистые издержки производства и издержки по сбыту товаров, расходы на услуги посредников. Далее важно вести учет издержек воспроизводства фирм, которые включают смешанные издержки производства и неявные издержки, транзакционные издержки, возникающих во всех стадиях функционирования кругооборота промышленного капитала, и нормальную прибыль в качестве возмещения затрат за предпринимательскую деятельность.

Общепринято на уровне фирм и отраслей подразделять издержки на материальные затраты, прочие затраты, затраты на оплату труда, внутривозвратной оборот, включаемый в затраты; также выделяется строка себестоимости

продукции (работ, услуг), заключающей является стоимость продукции (работ, услуг) без НДС и акциза.

Ниже хочется отметить, исходя из механизма действия закона стоимости, необходимо издержки фирм и отраслей подразделять на овеществленные и живые затраты труда. К овеществленным затратам труда отнести промежуточный продукт (ПП) или (C_2) и затраты живого труда, возмещающие амортизацию износа основных средств (C_1); к живым затратам труда — прочие затраты и затраты на оплату труда. Прочие затраты — отнести к живым затратам по причине того, что источником их финансирования является добавленная стоимость, которая обеспечивает и затраты на оплату труда.

Если делать более полную поправку в структуре издержек фирмы или отрасли, то в строке, где пишут «себестоимость продукции» точнее было бы написать «издержки производства», или «издержки обращения», или «издержки услуг» в зависимости от сфер деятельности. Далее вместо «стоимости продукции» нужно сделать поправку, вставив понятие «выручка за товары и услуги». Теперь можно представить с учетом вышеприведенных замечаний новую структуру затрат фирмы или отрасли.

Также нужно выделить отдельные строки (НДС) налог на добавленную стоимость и акцизы, и объем продукции, а также выручку за товары с НДС и акцизом. Эти дополнения необходимы были для определения в полноте соотношения овеществленных и живых затрат и анализа экономического состояния развития фирмы или отрасли.

В схеме структуры затрат оплата работ и услуг производственного характера находится в разделе «затраты живого труда» и не относится к материальным затратам. В то же время внутривозвратный оборот, включаемый в затраты, перенесен в раздел «овеществленные затраты труда» по причине того, что они относятся к прошлому труду.

Анализ структуры затрат, коррекция и поправки, а также ее унификация для всех фирм и отраслей осуществлены на основании приведения в соответствие с требованиями механизма действия экономических законов и, в частности закона стоимости. Это сделано для оптимизации затрат и определения эффективности фирм, отраслей и национальной экономики.

Эффективность фирм, отраслей и национальной экономики должна определяться по единой методологической основе для обеспечения сопоставимости при соизмерении затрат и результатов.

Определение эффективности начинается с расчета затрат, затем прибыли, на основе чего выявляется величина выручки за продаваемые товары. Величина прибыли определяется в основном двумя методами: 1) посредством расчета цены предложения или 2) цены спроса на товар, затем от них вычитаются затраты. Цена предложения товара складывается из издержек производства и плюс накладки (проценты к затратам), тогда как цена спроса образуется из предельной финансовой возможности потребителя на покупку товара.

Однако в процессе купли-продажи рынок вносит объективную коррекцию в субъективное формирование ценообразования фирмами. Рыночная цена преобразуется в равновесную цену посредством взаимодействия интересов продавца и покупателя в направлении обоюдной выгоды. «Это соответствие

будет достигнуто при такой цене, когда будет обеспечено равенство между предполагаемыми количествами, — пишет П.Самуэльсон, — в пределах которых поставщики и потребители намерены продолжать поставки и закупки, и только при такой цене будет отсутствовать тенденция к повышению или понижению цен»[9, с. 60].

П.Самуэльсон, один из известных экономистов Запада, придерживается традиционной схемы определения равновесной цены посредством графических изображений пересечения кривых спроса (D) и предложения (S) в плоскости координат цены (P) и количества (Q) товаров. В то же время он отмечает о существовании условностей при построении графиков в качестве недостатков — «двух камней преткновения»: а) «...за любой промежуток времени, в течение которого все прочие факторы должны оставаться неизменными, чтобы не влиять на результат эксперимента», и б) «смысл равновесия» [9, с. 57–59]. Вместе с этим П.Самуэльсон, критикуя оппонентов, считает целесообразно использовать вышеупомянутые графики определения кривых спроса, предложения и равновесной цены. «Простая модель спроса и предложения существует уже почти 200 лет. В течение последнего столетия она, — подчеркивает К.Эклунд, — в более развитой форме — составляет ядро теории политической экономии. ...Данная модель далека от всеобъемлющей картины действительности, но она в простой форме описывает некоторые из действующих в хозяйстве сил и тем самым отображает важные аспекты реальной жизни»[10, с. 55–56].

Однако здесь нужно отметить, что данные графики определения равновесной цены абстрактны и не обеспечивают понимания взаимодействия спроса и предложения в отрыве от множества факторов, которые непосредственно или опосредованно формируют равновесную цену и определяют линию соотношения спроса и предложения. Модель соотношения спроса и предложения, с учетом многофакторности воздействия на них, можно проиллюстрировать, введя данное соотношение сторон в рамки стоимости, общественно необходимых величин. Только в этом случае можно говорить о реальности модели соотношения спроса и предложения и не нужно вносить положения о «неизменяемости прочих условий», а также уточнять «смысл равновесия». Тогда модель можно представить в следующем виде.

В данной модели учитывается воздействие всех факторов на соотношение спроса и предложения, так как в пределах стоимости включается взаимодействие субъектов общественного производства, а не только отношение продавца и покупателя какого-либо отдельного сектора или сегмента рынка. В этой модели спрос равен предложению, поэтому цена равна стоимости товара ($P = K = 1$), где единица выражает коэффициент совпадения спроса и предложения ($D = S = 100\%$). Далее можно показать взаимодействие цены спроса и цены предложения и формирование равновесной цены, что видно, по следующему рисунку 20.

Продавец и покупатель найдут общую точку соприкосновения или согласия в точке Б, которая представится равновесной ценой. Данная модель показывает, что равновесная цена выражает промежуточную величину между

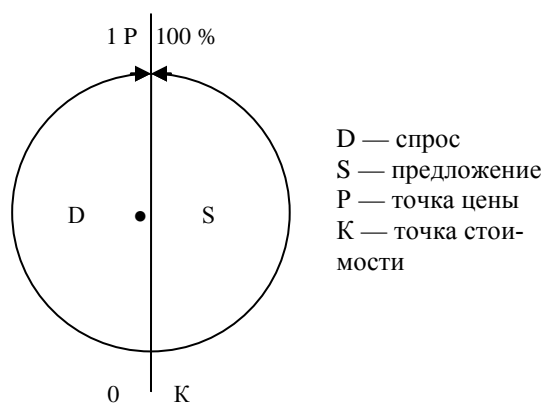


Рис. 20. Модель равновесного соотношения спроса и предложения в пределах стоимости (ОНЗТ)

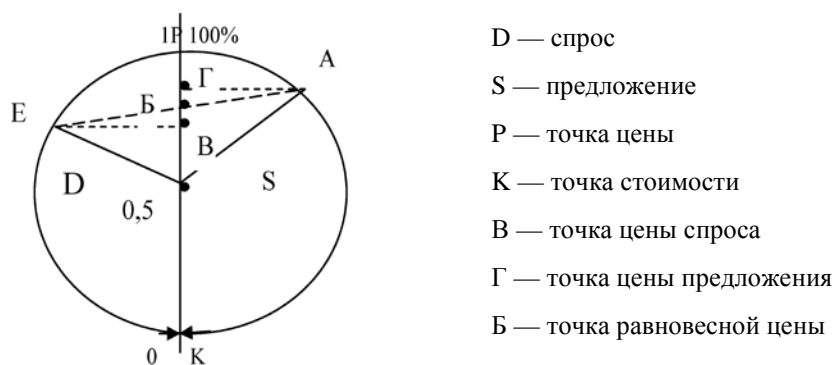


Рис. 21. Модель формирования равновесной цены

ценой предложения и ценой спроса, а не равенство спроса и предложения. Как видно из нашего примера спрос превышает предложение, поэтому цена предложения повышается до точки Б и преобразуется в равновесную цену.

Далее предположим, что цена (P) превышает стоимость (K) на 0,25 единиц и в точке Г составляет величину равную 1,25. Это можно наблюдать по рисунку 22.

При превышении цены (P) на 0,25 единиц величины стоимости (K), равной прямой от 0 до 1, увеличивается предложение на величину площади S_1 . В данном случае спрос падает и сокращается его площадь в пределах БЕИ. Этот процесс в дальнейшем может вызвать резкий спад цены (P) до 0,75 единиц от стоимости (K), поскольку уровень спроса ниже предложения. Но также повышение цены может произойти и по другой причине. Наглядно это видно по рисунку 23.

Первоначальное проявление роста цены (P) до величины 1` представляется результатом и повышения спроса и предложения. Процесс взаимодействия спроса и предложения и пропорциональный их рост приводит к увели-

чению стоимости (К) от $0-1$ до $0'-1'$ на прямой КР. При таких изменениях цена

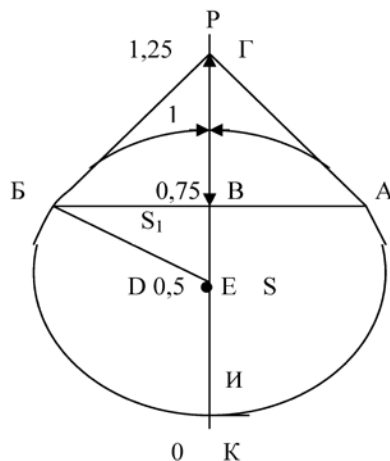


Рис. 22. Модель взаимодействия цены (P), предложения (S), спроса (D) и стоимости (K)

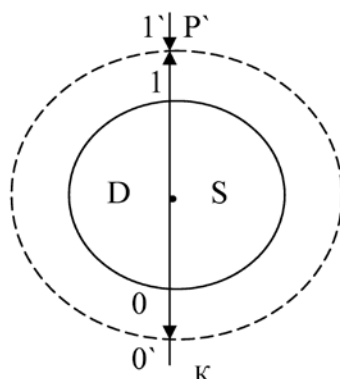


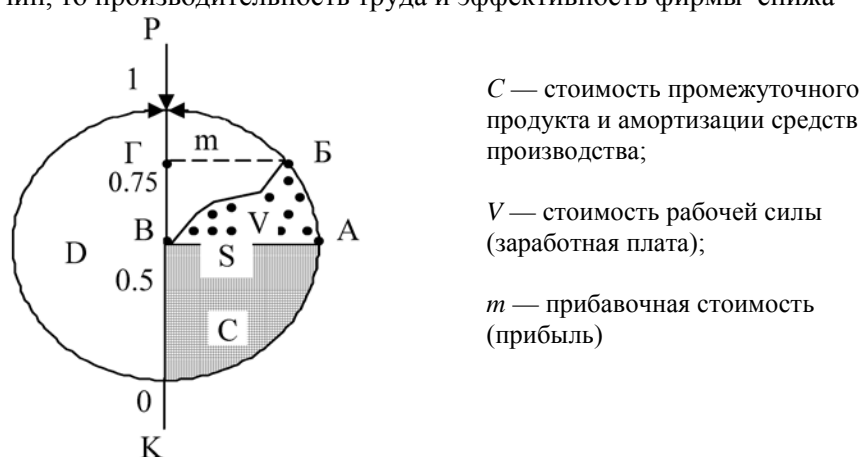
Рис. 23. Модель пропорционального повышения спроса и предложения, стоимости и цены

устойчива, поскольку основывается на стоимости (К), которая выражает сбалансированность спроса и предложения. Далее, если соотношение спроса и предложения будет изменяться, то, естественно, цена среагирует на эти процессы, но в то же время она будет тяготеть к своей основе — стоимости.

Модель взаимосвязи спроса и предложения, стоимости и цены позволит рассмотреть издержки фирмы как составную часть в структуре стоимости и цены. Для этого следует обратиться к рисунку 24. В данной модели сумма стоимостей (С) и (V) представляет совокупность стоимостей факторов производства. В структуре издержек производства более изменчива и подвижна стоимость рабочей силы (V) по отношению к стоимости промежуточного продукта и амортизации (С). Часть *m* (прибавочная стоимость) получается за счет возникновения разницы между стоимостью (ценой) и издержками про-

изводства. В цифровом значении по рисунку видно, что C равно 0,5 единиц, V — 0,25 и общая сумма издержек производства выражается в точке Γ равной 0,75 единиц, следовательно, m будет равна 0,25. Однако, в случае превышения издержек производства величины стоимости (цены), фирма не обеспечит условия простого и расширенного воспроизводства, а также эффективности затрат труда.

Цены в определенной степени определяют производительность труда и эффективность фирмы. Так, если цены ниже общественно необходимых величин, то производительность труда и эффективность фирмы снижа-



Рису. 24. Модель структуры затрат труда в стоимостных пределах предложения

ется, поскольку при оптимизации цен наблюдается обратный процесс, происходит повышение производительности и эффективности труда. Последние относятся к основным показателям фирмы, поэтому от правильности исчисления производительности и эффективности труда будет зависеть степень объективности управленческих процессов и экономический рост фирмы.

Для определения методов исчисления производительности и эффективности труда необходимо знать различие их содержания. Данная проблема разрешима, исходя из выявления причин и условий возникновения необходимости учета производительности и эффективности труда. Существует мнение о том, что производительность и эффективность труда являются производными формами закона экономии времени. Так, например, российский автор А.Ф.Шишкин пишет: «Закон экономии времени — это один из всеобщих экономических законов, который характеризует источник и способ повышения эффективности общественного производства. ...Содержание закона экономии времени включает в себя экономию живого и овеществленного труда, т.е. сбережение как рабочего времени, затраченного в данный период, так и результатов затрат рабочего времени прошлых периодов. Конкретными формами проявления закона экономии времени выступают: рост производительности труда, снижение материалоемкости производства, оптимизация хозяйственных пропорций...»[11, с. 132]. Здесь вышеприведенный автор традици-

онно подходит к выявлению основ функционирования показателей производительности и эффективности труда. Однако в действительности процесс экономии времени, определение производительности и эффективности труда вытекают из исходных и основных отношений собственности и конкуренции. Закон конкуренции предопределяет сопоставление результатов деятельности субъектов общественного производства, что позволяет выявить лидеров и аутсайдеров, открывая дорогу жизнеспособным фирмам. Поэтому конкурирующие субъекты нацелены на экономию времени, определение и учет производительности и эффективности труда. Тем самым сэкономленное время, производительность и эффективность труда характеризуют количественные параметры проявления отношений конкуренции.

В экономической литературе путают и смешивают понятия «производительность труда» и «эффективность труда», что непосредственно влияет на определение методов их расчета [11, с. 132, 136; 12, с. 186, 187]. В основе содержания «производительности труда» и «эффективности труда» выражают результативность. Однако первая связана с результатом труда в целом за определенный промежуток времени, тогда как вторая выражает соотношение видов затрат в структуре произведенного товара за сравниваемый период. Поэтому производительность труда можно выразить в следующих формулах:

$$ПТ = \frac{Q}{t} \quad (21), \quad ПТ = \frac{Q}{Чt} \quad (22), \quad ПТ = \frac{W}{t} \quad (23), \quad ПТ = \frac{W}{Чt} \quad (24), \quad ПТ = \frac{DC}{t} \quad (25),$$

$$ПТ = \frac{DC}{Чt} \quad (26), \quad ПТ = \frac{m}{t} \quad (27), \quad ПТ = \frac{m}{Чt} \quad (28),$$

где ПТ — производительность труда; Q — количество произведенных товаров; t — время, потраченное на производство данного количества товаров; $Ч$ — человек (количество людей); DC — добавленная стоимость; m — прибавочная стоимость (прибыль); W — выручка за товары.

По формулам 6 и 7 определяются физические величины производительности труда, тогда как по остальным — стоимостные параметры. Выявление выработки количества товаров на работающего человека за определенный период времени позволяет более точно видеть процессы изменения производительности труда, так как непосредственно от людей, участвующих в функционировании субъекта общественного производства зависит объем производимых товаров, поскольку «производительная сила труда всегда принадлежит только живому труду» [11, с. 134].

Понятие «производительность труда» шире по содержанию «эффективности труда». По этому поводу американские исследователи пишут, что «производительность может обеспечивать получение большего или меньшего объема продукции и включает такие понятия, как «эффект» и «эффективность» [13, с. 54].

Для сравнения эффективности и производительности труда можно предложить следующие формулы определения эффективности затрат фирмы.

$$\mathcal{E} = \frac{W}{V+m} \cdot 100\% \quad (29), \quad \mathcal{E} = \frac{C}{V+m} \cdot 100\% \quad (30), \quad \mathcal{E} = \frac{m}{C+V} \cdot 100\% \quad (31),$$

$$\Theta = \frac{C}{V} \cdot 100 \% \quad (32), \quad \Xi = \frac{m}{V} \cdot 100 \% \quad (33), \quad Y_{\Xi} = \frac{[C:(V+m)]_{\phi}}{[C:(V+m)]_{cp}} \cdot 100 \% \quad (34),$$

$$Y_{\Xi} = \frac{W_{\phi}}{W_{cp}} \cdot 100 \% \quad (35),$$

где C — овеществленные затраты труда; $(V + m)$ — затраты живого труда; $[C:(V + m)]_{cp}$ — среднее соотношение затрат овеществленного и живого труда из совокупности общественного производства; $[C:(V + m)]_{\phi}$ — соотношение овеществленных и живых затрат труда фирмы; W_{ϕ} — выручка фирмы; W_{cp} — общественно необходимая величина выручки фирмы; Y_{Ξ} — уровень эффективности фирмы.

По формуле 29 видно, сколько выручки приходится на единицу затрат живого труда $(V + m)$. Формула 30 позволяет определить количество овеществленных затрат на единицу затрат живого труда, тогда как формула 31 — прибавочную стоимость на единицу издержек производства $(C + V)$, а формула 32 — овеществленные затраты (C) на единицу необходимого живого труда (V) или заработной платы. Формула 33 позволяет определить создание массы прибавочной стоимости (прибыли) на единицу необходимого живого труда или заработной платы. Результаты уровней эффективности фирмы по формулам 34 и 35 позволяют сопоставлять затраты различных фирм, поскольку они исходят из расчета на основе «общего знаменателя», выражающего усредненные условия развития в целом общественного производства.

Показатели эффективности и производительности труда взаимодополняющие, характеризующие конкурентоспособность фирмы в рыночной среде. Определяя уровни и динамику изменения данных показателей, можно выявить тенденцию развития фирмы во временном измерении.

Таким образом, субъекты сферы производства, являясь исходным пунктом кругооборота промышленного капитала, способствуют формированию социально ориентированной экономики, где система экономических показателей: уровни и темпы роста производительности и эффективности труда отражают конкурентоспособность фирм в рыночных условиях.

Понятия и термины

Финансовые учреждения, организации; предприниматели; наемные работники; фирма; капитал; кругооборот капитала; промышленный капитал; услуги; издержки транзакций; добавленная стоимость; налог на добавленную стоимость; производительность труда; эффективность труда; уровень эффективности труда.

Рассматриваемые вопросы

1. Проблемы определения производственных возможностей фирмы.
2. Кругооборот промышленного капитала.
3. Модели соотношения спроса и предложения в формировании цены товара.
4. Показатели производительности и эффективности труда.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Содержание и структура производственных фирм.
2. Альтернативные способы определения производственных возможностей фирмы.
3. Проблемы кругооборота промышленного капитала.
4. Спрос и предложение в формировании рыночной цены.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. Какие предпосылки предопределили возникновение альтернативных способов определения производственных возможностей фирмы?
2. Чем отличаются традиционные и альтернативные способы определения воздействия спроса и предложения на рыночные цены?
3. Какие недостатки существуют в традиционных методах определения производительности и эффективности труда?

Темы для рефератов

1. Бюджетные возможности фирмы в выборе факторов производства.
2. Пути снижения транзакционных издержек в кругообороте промышленного капитала.
3. Экономические показатели в повышении рентабельности фирмы.

Литература

1. С.Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. Экономика/Пер. с англ. 2-е изд. - М., 1997.
2. Теоретическая экономика. Политэкономия/Под ред. Г.П. Журавлевой, Н.Н. Мильчаковой. - М., 1997.
3. Казахстан: 1991 –2002 гг. Информационно-аналитический сборник/Под ред. А.А.Смаилова. - Алматы, 2002.
4. Статистический ежегодник Казахстана: Статистический сборник/Под ред. К.С. Абдиева. - Алматы, 2004.
5. Курс экономической теории /Под общ. ред. Чепурина М.Н., Киселевой Е.А. - Киров, 1998.
6. К. Маркс. Капитал. Т.1. Кн.1. - М., 1983.
7. Олейник А.Н. Институциональная экономика. - М., 2000.
8. Айнабек К.С. Диалектика рыночной экономики. - Астана, 2001.
9. П.Самуэльсон. Экономика. Т.1. - М., 1997.
10. К. Эклунд. Эффективная экономика: шведская модель. - М., 1991.
11. Шишкин А.Ф. Экономическая теория. Кн.1. - М., 1996.
12. Экономическая теория/Под ред. А.И. Добрынина, Т.С. Тарасевича. - СПб., 1999.
13. Грейсон Джексон К. младший, О'Делл Карла. Американский менеджмент на пороге XXI века. - М., 1991.

14. Промышленность Казахстана и его регионов. Статистический сборник / Агентство Республики Казахстан по статистике. Гл. ред. Смаилов А.А. — Астана, 2012.

9.2 Экономические показатели субъектов товарного обращения

Кругооборот промышленного капитала связан с процессами купли и продажи (Д–Т, Т–Д¹). Данные стадии необходимы для создания условий производства и возмещения затрат, а также присвоения прибавочной стоимости (прибыли). Обособление стадий купли и продажи товаров от сферы производства как самостоятельной сферы со своей системой организации, материальной основой — одно из важных условий существования субъектов товарного обращения и затрат труда, обеспечивающих обмен деятельностью и распределение совокупного общественного продукта, в форме издержек обращения.

В сфере товарного обращения функционирует торговый капитал, который является производным от промышленного капитала. Функционирование торгового капитала осуществляется посредством оптовых и розничных фирм, корпораций. Оптовые фирмы являются в основном промежуточным звеном между производителями и розничными фирмами. Субъекты розничной торговли реализуют товары непосредственно конечным потребителям, тогда как оптовые фирмы опосредованно участвуют в данном процессе.

Основной функцией субъектов товарного обращения является обеспечение реализации товаров, что включает процессы хранения последних, их перемещение в пределах рынка, ведение бухгалтерских операций, управление и регулирование процесса непосредственной реализации товаров в актах купли-продажи и т.д.

Развитие товарного обращения в большей степени зависит от оптовых фирм, чем от розничных, поскольку первые работают непосредственно с производителями и осуществляют закупки товаров большими партиями, что влияет на ценообразование и закладывает основу в ценовую политику розничной торговли.

Оптовая торговля обуславливает планомерность процесса ценообразования, поскольку крупная партия товаров, закупаемая торговыми фирмами, представляет проявление концентрации и централизации капитала в сфере товарного обращения. Так, например, товарные биржи, осуществляя сделки с покупателями и продавцами на перспективу в больших объемах, закладывают основу планомерного развития товарного обращения.

Фирмы розничной торговли более гибки в ценообразовании. Если оптово-торговые корпорации преимущественно ориентируются на твердые наценки, то розничные фирмы нацеливаются на реализацию товаров в пределах цены предложения и цены спроса. Процесс колебания и динамики цен розничной торговли в Казахстане за 1993–2011 гг. наглядно можно просле-

дить по следующей таблице 6, где преобладала тенденция повышения индекса цен, однако некоторый спад имеется в 2007–2009 гг.

Т а б л и ц а 6

**Индексы розничного товарооборота по группам товаров
в Республике Казахстан за 1993–2011 гг.*
(без услуг общественного питания, в % к предыдущему году)**

№	Наименование показателей	1993	1999	2001	2003	2005	2007	2009	2011
1	Розничный товарооборот — всего	83,0	102,3	115,4	117,3	113,5	110,7	104,4	120,9
2	Продовольственные товары	87,1	91,5	110,0	108,9	114,0	104,1	113,4	116,7
3	Непродовольственные товары	77,3	114,1	120,1	123,0	113,7	114,4	99,9	122,9

Затраты овеществленного и необходимого живого труда, на основе которых осуществляется непосредственная связь между производственными фирмами, соответствуют по характеру функционирования издержкам обращения. Данная связь проявляется в форме товарного обращения. При этом вышеуказанные затраты не относятся к издержкам обращения, они составляют неотъемлемую часть издержек производства и транзакционных издержек. Если товарное обращение осуществляется через организации, фирмы сферы обращения, то эти, уже обособленные, затраты труда проявляются в форме издержек обращения.

На этапе перехода к рыночной экономике реализация экономических связей между производственными фирмами и организациями сферы товарного обращения и обществом, между работниками и фирмами данной сферы осуществляется в условиях необходимости их регулирования на основе общественно необходимых затрат труда и господства частной и государственной собственности на средства производства. Далее нужно отметить, что отношения собственности являются исходными и основными отношениями в системе экономических отношений любого социально-экономического строя или типа общественного производства. Следовательно, содержание категории издержек обращения выражает экономические отношения между производственными фирмами и организациями сферы товарного обращения и обществом, между работниками и фирмами данной сферы в системе отношений по присвоению и отчуждению собственности для обеспечения реализации товаров на основе общественно необходимых величин овеществленных затрат и необходимых затрат живого труда (общественно необходимых затрат труда) в условиях ограниченности ресурсов. Причем качественную сторону содержания категории издержек обращения выражают экономические отношения, возникающие на основе общественно необходимых затрат труда.

* См. источник: [1, с. 356; 2, с. 328; 14, с. 13].

Сами общественно необходимые затраты труда характеризуют издержки обращения количественно.

Выше отождествлены были такие понятия, как общественно необходимые затраты труда и общественно необходимые величины овеществленных затрат и необходимых затрат живого труда. Общественно необходимые затраты труда являются количественной характеристикой овеществленных и живых затрат труда в стоимости. Вместе с тем не будет ошибкой измерение в отдельности овеществленных затрат или живых затрат, или овеществленных и необходимых живых затрат как общественно необходимых величин (общественно необходимых затрат труда), средних величин из больших чисел, точнее — усредненных.

Категория издержек обращения начинает объективно существовать с возникновением товарного производства, когда происходит обособление товарного обращения. С качественными переменами социально-экономического строя или типа общественного производства меняется и содержание категории издержек обращения. Причем развитие уровня производительных сил воздействовало не только на качественную сторону содержания этой категории, но и количественную.

Общественно необходимые затраты труда являются общей основой существования категории издержек обращения и издержек производства, издержек потребления, альтернативных издержек, характеризующих содержание с количественной стороны. Причем качественную сторону их содержания выражают экономические отношения по присвоению и отчуждению собственности. Поэтому категории издержек производства и издержек обращения органически взаимосвязаны и представляют собой элементы системы товарно-денежных отношений рыночной экономики. А различия между содержанием данных категорий в том, что издержки производства выражают экономические отношения по присвоению и отчуждению собственности для производства товаров, тогда как издержки обращения — для обеспечения реализации товаров.

В условиях ограниченности ресурсов субъекты общественного производства, товарного обращения постоянно находятся в состоянии выбора и необходимости отказа от потребления тех же факторов производства, обращения для другого применения. Поэтому все издержки представляют альтернативные издержки[3, с. 135].

В сфере товарного обращения существование альтернативных издержек обращения является главной проблемой, которая стоит перед торговыми фирмами в процессе реализации своего потенциала — максимизации эффективности.

В экономической литературе альтернативные издержки подразделяют на явные и неявные или внешние и внутренние[3, с. 136; 4, с. 45]. Такое деление присуще и издержкам сферы товарного обращения. Однако здесь нужно отметить, что понятия «явные издержки» и «внешние издержки» тождественны, то же самое и по отношению к неявным и внутренним издержкам, содержание которых также равнозначно. Это можно отследить, приводя определение, данное в зарубежной экономической литературе. Так, Э.Дж.Долан,

Д.Линдсей пишут, что «явные издержки — это альтернативные издержки, принимающие форму прямых (денежных — прим. ред.) платежей поставщикам факторов производства и промежуточных изделий. В число явных издержек входят зарплата, выплачиваемая рабочим, жалование менеджеров, комиссионные выплаты торговым фирмам, выплаты банкам и другим поставщикам финансовых услуг, гонорары за юридические консультации, оплата транспортных расходов и многое другое»[3, с. 136]. А теперь для сравнения приведем определение внешних издержек, данное в «Экономиксе»: «Денежные выплаты, то есть денежные расходы, которые фирма несет «из своего кармана» в пользу «аутсайдеров», поставляющих трудовые услуги, сырье, топливо, транспортные услуги, энергию и т.д., называются внешними издержками»[4, с. 45].

По существу, судя по перечисленным элементам содержания, внешние издержки и явные издержки ничем не отличаются друг от друга. Здесь следует отметить, что нужно остановиться на одном понятии для внесения ясности. Более подходящим из двух приведенных определений является «явные издержки», поскольку эти затраты существуют в действительности и учитываются в расчетах расходов, а также при отчетности перед государством, то есть они проявляются как явные.

Подобное рассуждение можно применить при выборе из двух понятий неявных и внутренних издержек более подходящего, для чего нужно сравнить их содержания. Так, в «Экономиксе» отмечено, что «издержки на собственный и самостоятельно используемый ресурс представляют собой неоплачиваемые, или внутренние издержки. С точки зрения фирмы, эти внутренние издержки равны денежным платежам, которые могли бы быть получены за самостоятельно используемый ресурс при наилучшем из возможных способов его применения»[4, с. 45]. В другом источнике описывают неявные издержки так: «Существуют также неявные (имплицитные) издержки. К их числу относятся альтернативные издержки использования ресурсов, принадлежащих владельцам фирм (или находящихся в собственности фирмы как юридического лица). Эти издержки не предусмотрены контрактами, обязательными для явных платежей, и потому остаются недополученными (в денежной форме — прим. ред.)»[3, с. 136].

Все издержки — это расходы фирмы, внутренние издержки организации. Другое дело, когда речь идет о неявных издержках, когда эти расходы в официальных документах, отчетах перед государственными органами фирмой не учитываются, но фактически существуют, и увеличение неявных издержек отрицательно сказывается на эффективности деятельности.

Неявные издержки (обращения) относятся к дополнительным расходам. Они увеличивают общую сумму издержек и снижают величину чистой прибыли. Поэтому возникает проблема перевода неявных издержек в явные, которую можно решать различными способами: во-первых, за счет увеличения амортизационных отчислений выше норматива, излишек которых будет покрывать неявные издержки; во-вторых, сокращение неявных издержек осуществлять через оформление их как явных; в-третьих, для компен-

сации неявных издержек необходимо искать пути повышения и максимизации прибыли фирмы.

Явные и неявные издержки (обращения) в зарубежной экономической литературе относят к альтернативным издержкам, что обусловливается ограниченностью экономических ресурсов. Вместе с тем явным и неявным издержкам противостоят альтернативные издержки. Которые предопределены тем или иным направлением деятельности или способом решения проблемы в обеспечении, к примеру, товарного обращения. Однако здесь нельзя путать и отождествлять понятия «альтернативные издержки» и «альтернативная стоимость», хотя в экономической литературе встречаются точки зрения о том, что эти понятия по содержанию равнозначны. Так, Е.А.Киселева, пишет, что «научное понимание феномена цены связано с понятием альтернативной стоимости (альтернативных издержек)...»[5, с. 63]. Другой автор А.В.Холопов утверждает: «... издержки, которые следует учитывать при принятии экономических решений, это всегда альтернативные издержки, т.е. альтернативная стоимость (ценность) ресурсов при наилучшем альтернативном варианте их применения»[5, с. 129]. В следующем источнике отмечают: «Экономист определяет вмененные издержки как потери других, альтернативных товаров и услуг»[6, с. 31].

В данном случае нужно дать различие между понятиями «альтернативная стоимость» и «альтернативные издержки» для упорядочивания, используемого категориального аппарата. Во-первых, альтернативная стоимость шире по содержанию, чем альтернативные издержки, где последние являются составной частью первой. Во-вторых, альтернативная стоимость выражает содержание цены альтернативных товаров, услуг, тогда как альтернативные издержки составляют часть затрат, учитывающихся в ценах как расходы без учета потенциальной сверхприбыли, прибавочной стоимости, входящих в альтернативную стоимость.

Рыночная экономика создает объективные условия для рациональных затрат живого и овеществленного труда при организации товарного обращения. Эти затраты, исходящие из процесса товарного обращения, имеются в промышленности, когда говорим об издержках по сбыту, в заготовительных организациях, где существуют затраты по заготовкам и сбыту продукции сельского хозяйства, оптовых и розничных торговых организациях и других. Данные расходы связаны не с производством. Затраты на поиски информации о ценах, контрагентах бизнес — сделок, заключения хозяйственного договора, контроль за его исполнением и так далее представляют собой компоненты содержания транзакционных издержек[5, с. 69].

Некоторые авторы под транзакционными издержками понимают в основном издержки обращения. Так, например, А.И.Добрынин и Л.С.Тарасевич пишут: «Сюда относят, главным образом, издержки обращения, т.е. расходы по реализации товара (реклама, содержание рынков и т.д.). Понятие «транзакционные издержки» ввел американский экономист Р.Коуз. По мнению К.Эрроу, транзакционные издержки в экономике подобны трению в физике. Неоинституционалисты считают, что функция рынка заключается в экономии транзакционных издержек, а главным его преимуществом выступает тенден-

ция к минимизации затрат каждого участника обмена на получение информации»[7, с. 176].

Трансакционные издержки дословно означают издержки сделки, соглашения. Трансакция (*transactio*) с латинского языка переводится как сделка, соглашение[8, с. 514]. Трансакционными издержками называют «издержки по общей организации бизнеса» без включения в них затрат на изготовление товаров. Их не рассчитывают на предприятиях. Это концептуальное понятие для сравнения разных способов организации технологических цепочек: эти издержки связаны с поддержанием экономической системы на ходу и включают расходы по поиску информации, ведению переговоров, по определению и защите прав собственности и т.д.[9, с. 191].

Американец Д.Норт классифицировал трансакционные издержки следующим образом:

- Издержки, связанные с поиском информации (о контрагентах, о ценах и ценовых ожиданиях);
- Издержки, связанные с ведением переговоров по условиям контракта и заключением сделки;
- Издержки, связанные с разработкой системы стандартов, контролем за уровнем качества, а также с потерями от ошибок;
- Издержки по правовому регулированию собственности, созданию и поддержанию в обществе адекватного восприятия справедливости правового режима;
- Издержки в результате нарушения условий контракта.[5, с. 577–578].

Р.Коуз писал, что «рынки представляют собой институты, существующие для облегчения обмена, т.е. они существуют для сокращения издержек по трансакциям обмена»[10, с. 10]. Издержки по трансакциям обмена должны включать в себя расходы как на поиски, подготовку, организацию самой сделки, так и на реализацию данного соглашения. Здесь можно сказать, что в трансакционные издержки входят издержки по сбыту в сфере производства, издержки обращения в товарном обращении; издержки потребления, выражающие расходы и затраты покупателей на поиски и приобретение товаров. Далее нужно отметить, что трансакционные издержки логично будет подразделить на чистые, как классифицирует Д.Норт, и смешанные или полные, которые включают все виды издержек, связанных с обменом, куплей-продажей.

Распределение совокупного общественного продукта осуществляется на основе затрат труда и времени не только работников сферы товарного обращения, но и производителей и потребителей. Затраты потребителей связаны с преодолением расстояния до фирм торговли и обратно, поисками нужного им товара, пребыванием на этих фирмах, доработкой и подготовкой продуктов к потреблению. Эти затраты труда и времени со стороны покупателей относятся к издержкам потребления и трансакционным издержкам. Последние составляют часть совокупных затрат общества при распределении продуктов. Другой частью этих затрат являются издержки обращения, затраты труда и времени со стороны работников торговли, сферы товарного обращения. Значит, издержки обращения и потребления — это две стороны затрат общества, обу-

словленные распределением совокупного общественного продукта, которые находятся в тесной взаимосвязи.

Издержки обращения и потребления обусловлены величиной совокупной стоимости товаров. На этапе перехода к рыночной экономике создаются предпосылки для оптимального равновесного соотношения между издержками обращения, потребления и чистыми трансакционными издержками. Это соотношение должно обеспечивать наименьшее количество затрат труда и времени общества на распределение продуктов, то есть издержки обращения и потребления, трансакционные издержки нужно снизить до общественно необходимой величины.

В условиях рынка содержание категории издержек потребления выражает экономические отношения между торговыми фирмами, выступающими в роли продавца и индивидуальными потребителями в системе отношений по присвоению и отчуждению собственности в процессе реализации товаров и сокращению до общественно необходимой величины затрат труда и времени на поиски, приобретение, потребление их покупателями.

Издержки обращения составляют часть, вычтенную из продукта общественного производства, то есть, как отмечал К.Маркс, «если бы часть продукта была превращена в машину, которая покупала бы и продавала бы остальную часть продукта...», то «...эта машина представляет собой вычет из продукта» [11, с. 151]. Поэтому издержки товарного обращения — обособленная часть стоимости совокупного общественного продукта.

Торговле, как относительно самостоятельной отрасли, присущи свои кадры, система управления, материально-техническая база. К последней относятся здания для торговых и складских целей, оборудование, машины для фасовки и упаковки товаров, вычислительная техника, транспорт, инвентарь, торговые автоматы и другие. Посредством этой материальной основы и затрат труда работников торговли совершается непрерывный процесс обращения товаров: их покупка, хранение, реализация.

Торговля находится во взаимосвязи не только с отраслями производства, обеспечивающими общество товарами широкого потребления, но и с теми организациями, которые предоставляют свои услуги для товарного обращения. Условия функционирования торговли и ее связь с другими отраслями на уровне макро- и микроэкономики определяют существование различных форм издержек обращения, связанных с оплатой труда работников торговли, расходами на содержание материально-технической базы и материальное потребление в торговле (упаковочные материалы, топливо, электроэнергия, износ основных средств), оплатой услуг других отраслей национального хозяйства (транспорта, связи, коммунального хозяйства), товарными потерями, возникшими при транспортировании, хранении и продаже, процентами за кредит, расходами на подготовку кадров.

Для рентабельного ведения хозяйства в торговле, изыскания резервов экономии необходимы оперативный учет и контроль издержек обращения. Это невозможно без научной классификации издержек обращения. Научное подразделение издержек обращения на различные виды расходов дает возможность раскрыть сущность тех или иных явлений сферы товарного обра-

щения. Классификация расходов считается научной, когда она отражает существенные стороны структуры издержек обращения, позволяющие регулировать их развитие.

В сфере товарного обращения происходят различные по роду экономические процессы; общественные затраты труда подразделяются по характеру проявления как производительные и непроизводительные. Поэтому К.Маркс в соответствии с характером общественных затрат труда классифицировал издержки обращения на виды дополнительные и чистые.

Чистые издержки вытекают из товарной формы продукта и обеспечивают реализацию товаров в процессе купли-продажи. К ним относятся расходы по закупке и продаже товаров, ведению денежного хозяйства, организации рекламы и другие. Характеризуя чистые издержки обращения, К.Маркс писал, что «издержки обращения, вытекающие из простого изменения формы стоимости, из обращения, рассматриваемого в чистом виде, не входят в стоимость товаров»[11, с. 155]. Эти издержки имеют непроизводительный характер. Дополнительные издержки обращения связаны с продолжением производства и обуславливаются потребительской стоимостью товара. Это расходы на перевозку, хранение, фасовку, упаковку товаров.

По поводу дополнительных издержек обращения К.Маркс отмечал, что «иную природу имеют те издержки обращения, которые... могут вытекать из процессов производства, которые только продолжаются в обращении и производительный характер которых, следовательно, лишь затушевывается формой обращения. С другой стороны, с общественной точки зрения, они могут быть чистыми издержками, непроизводительным расходом живого и овеществленного труда»[11, с. 155]. Данное положение К.Маркса дает основание предполагать, что расходы фирм сферы товарного обращения не учитываются в совокупных затратах овеществленного и живого труда отраслей общественного производства при определении величины стоимости товаров. Поэтому «с общественной точки зрения» дополнительные издержки обращения, как чистые издержки, относятся к непроизводительным затратам труда, не увеличивающим стоимость товаров.

Деление издержек обращения на дополнительные и чистые дает возможность глубже проникнуть в сложные экономические процессы товарного обращения. Оно имеет огромное практическое значение. Такое деление позволяет установить границы материального производства, имеющегося в сфере обращения. Дифференциация издержек на дополнительные и чистые помогает видеть внутренние связи процессов товарного обращения, выявить пути рациональной экономии живого и овеществленного труда. Однако систематический раздельный учет дополнительных и чистых издержек обращения в торговле не ведется, поскольку эти формы затрат тесно переплетаются и требуют большего объема работ для их исчисления. Но для установления научно обоснованного оптимального соотношения доли дополнительных и чистых издержек в сфере товарного обращения на современном этапе развития общественного производства необходимо знать их реальные пропорции, чтобы получить эффективные результаты при воздействии на них. Поэтому

целесообразно ежегодно вести в рамках макроэкономики раздельное исчисление чистых и дополнительных издержек обращения.

Классификация издержек обращения сложилась в результате многолетней практики их планирования и регулирования в хозяйственной деятельности торговых фирм. Деление издержек обращения на статьи производится по признаку экономической однородности затрат; они группируются соответственно предмету расхода. Так, в торговле существует разделение издержек обращения по видам расходов, по сферам хозяйственной деятельности и по звеньям торговли. В структуре издержек обращения расходы дифференцированы по видам на отдельные статьи. В торговле существует около 20 таких статей, входящих в единую номенклатуру.

На принципах коммерческого расчета основана практическая деятельность торговли. Ныне существующая группировка издержек обращения и их классификация по статьям позволяет вести учет и контроль, выявить резервы и, в конечном счете, регулировать хозяйственную деятельность торговых фирм. Однако эта классификация издержек не в полной мере соответствует научным требованиям.

В экономической литературе [12, с. 156] для анализа издержки обращения подразделяют на две основные группы: условно-переменные и условно-постоянные. Такое деление основано на зависимости одних статей издержек обращения от объема товарооборота и незначительной степени зависимости других расходов. Здесь зависимость расходов от объема товарооборота выдвигается как главный и единственный фактор при подразделении издержек обращения, но этого недостаточно для дифференциации издержек обращения на основополагающие группы.

Такое деление издержек обращения основано на второстепенных признаках, не выражающих требования объективной необходимости, диктуемых экономическими законами. По этому поводу специалист по проблемам, связанным с развитием сферы товарного обращения, М.И.Баканов отмечает, что «группировки издержек обращения имеют существенные недостатки, ... действующие классификации не позволяют производить анализ, делать обобщения и выводы в масштабе всего народного хозяйства» [11, с. 124]. Далее, раскрывая эту мысль на конкретном примере, он пишет: «Отсутствует единая классификация системы..., что препятствует улучшению... учета затрат по товародвижению» [13, с. 125]. Подводя итог исследования по данному вопросу, М.И.Баканов подчеркивает, что «...торговые предприятия не имеют классификации, полностью отвечающей требованиям экономической науки и хозяйственной практики» [13, с. 125]. Для решения этой проблемы он выдвигает ряд требований [13, с. 122], которые обеспечили бы правильную классификацию издержек обращения. Затем М.И.Баканов предлагает новый проект классификации издержек обращения [13, с. 123–132]. Здесь расходы сферы товарного обращения подразделяются им на три основные группы: на издержки обращения, прочие расходы и потери. «Деление издержек, расходов и потерь на издержки обращения и прочие расходы и потери, — пишет М.И.Баканов, — имеет большое значение для обобщений в масштабе народного хозяйства, когда необходимо отделить издержки обращения от других расходов и по-

терь торговых предприятий»[13, с. 129]. Однако такое деление на издержки обращения и неиздержки обращения не имеет экономического смысла и не дает практической пользы в хозяйственной деятельности фирмы, так как все затраты, исходящие из этой обособленной сферы, из процесса обращения, относятся к издержкам товарного обращения, на основе которых осуществляются непосредственное и косвенно воздействие на товародвижение. Далее издержки обращения группируются на операционные расходы, связанные с производственными и торговыми функциями и расходы по управлению. Такое подразделение издержек обращения для их регулирования в условиях расширения сферы товарного обращения имеет определенный смысл.

В целом рекомендации по классификации издержек обращения, предлагаемые М.И.Бакановым, по ряду положений вызывают большой интерес и согласие. Однако этот проект все же не обеспечивает необходимого эффекта в регулировании практической деятельности торговых фирм и всей сферы товарного обращения, так как данные рекомендации в полноте не вытекают из требований объективной необходимости.

При дифференциации издержек обращения из ряда требований на передний план должен выдвигаться основополагающий пункт, который является главным звеном в этой цепи, — подразделение издержек обращения на затраты овеществленного и живого труда. Оно вытекает из требования механизма действия закона стоимости, поскольку он функционирует на основе соотношения общественно необходимых величин овеществленных и живых затрат труда.

С учетом недостатков классификации издержек обращения М.И.Баканова можно предложить следующие рекомендации по проекту, где расходы сферы товарного обращения необходимо подразделить на основные группы затрат овеществленного труда и затрат живого труда, далее группировать по предмету их расходов в соответствии общему стандарту для всех субъектов общественного производства.

Основным условием неуклонного роста производительности труда и эффективности субъектов сферы товарного обращения является осуществление движения овеществленных затрат минимальным количеством затрат живого труда, что должно обеспечить в полном объеме товарообмен для воспроизводства общественного производства.

Измерение производительности и эффективности труда в сфере товарного обращения имеет свою специфику и в то же время сохраняет то общее, что характерно для производственного сектора.

Производительность труда торговой фирмы определяется соотношением суммы товарооборота ко времени, в течение которого был реализован тот или иной объем товаров, а также можно соотносить товарооборот к количеству людей, занятых в реализации товаров, и затраченное на данный процесс времени. Это можно выразить в следующих формулах:

$$ПТ = \frac{ТО}{t} \quad (36), \quad ПТ = \frac{ТО}{Чт} \quad (37),$$

где $ПТ$ — производительность труда; $ТО$ — товарооборот в денежном выражении; t — время, затраченное на реализацию данного объема товаров; $Ч$ — численность людей, занятых в процессе реализации товаров.

Для определения уровня производительности труда необходимо фактическую производительность труда за определяемый период времени соотнести к общественно необходимой величине производительности труда торговой организации. Общественно необходимая величина производительности труда определяется произведением фактической производительности труда и коэффициента приведения индивидуальных затрат труда к общественно необходимой величине. Для наглядности приведем формулы определения уровня производительности труда.

$$У_{пт} = \frac{ПТ_{\phi}}{ПТ} \cdot 100 \% \quad (38), \quad ПТ' = ПТ_{\phi} k \quad (39),$$

где $У_{пт}$ — уровень производительности труда; $ПТ_{\phi}$ — фактическая производительность труда; $ПТ$ — общественно необходимая величина производительности труда; k — коэффициент приведения индивидуальных затрат к общественно необходимой величине.

Данные формулы можно использовать в определении динамики производительности труда. Для этого нужно уровень производительности труда последующих периодов от базисного соотнести к нему же, что можно выразить в следующей формуле.

$$Д_{пт} = \left(\frac{ПТ_{\phi n}}{ПТ_n} : \frac{ПТ_{\phi 1}}{ПТ_1} \right) 100 \% = \frac{У_{\phi n}}{У_1} 100 \%, \quad (40)$$

где $Д_{пт}$ — динамика производительности труда; $ПТ_{\phi n}$ — фактическая производительность труда n -ного периода; $ПТ_n$ — общественно необходимая величина производительности n -ного периода; $ПТ_{\phi 1}$ — фактическая производительность труда базисного периода; $ПТ_1$ — общественно необходимая величина производительности труда базисного периода; $У_{\phi n}$ — уровень фактической производительности труда n -ного периода; $У_1$ — уровень фактической производительности труда базисного периода.

Традиционно уровень производительности труда определялся соотношением производительности труда отчетного к базисному периоду, а также этот метод использовался при определении динамики производительности труда за ряд лет. Данный подход можно встретить при определении уровней производительности труда различных стран на основе приведения к долларовой величине [14, с. 61–67]. Однако такой подход некорректный, поскольку сравниваемые показатели не имеют общего знаменателя в качестве общественно необходимых величин и не выражают закона тенденции развития средних из больших чисел, то есть закона стоимости. Измерение уровня и динамики производительности труда в едином денежном значении еще не представляется основой приведения к «общему знаменателю» сопоставления, так как перевод всех показателей в долларовый эквивалент является лишь поверхностным процессом, первым шагом к объективной основе для их сравнения.

При сравнении уровней и динамики производительности труда различных отраслей и фирм нужно приводить их к «общему знаменателю» на основе использования общественно необходимых величин. А традиционные методы не обеспечат объективного отражения экономических процессов в определении тенденции развития производительности труда.

Особенность развития сферы товарного обращения обуславливает некоторую специфику в определении эффективности торговых фирм и субъектов по сравнению с производственными предприятиями. Для торговых организаций характерно определение эффективности труда посредством сопоставления товарооборота к торговым скидкам или торговых скидок к затратам живого труда. Это можно проиллюстрировать в следующем виде:

$$\mathcal{E}_{\text{т.ф.}} = \frac{TO}{TC} 100 \%, \quad (41)$$

где $\mathcal{E}_{\text{т.ф.}}$ — эффективность торговой фирмы по товарообороту и торговым скидкам; TO — товарооборот; TC — торговые скидки. Данная формула показывает: сколько объема товарооборота приходится на единицу торговых скидок или общих затрат торговой фирмы на его реализацию.

Производным от формулы 26 могут быть следующие.

$$\mathcal{E}_3 = \frac{TO}{(V+m)} 100 \% \quad (42), \quad \mathcal{E}_{3^*} = \frac{TO}{C} 100 \% \quad (43),$$

где $(V+m)$ — затраты живого труда; \mathcal{E}_3 — эффективность затрат живого труда; C — затраты овеществленного труда; \mathcal{E}_{3^*} — эффективность затрат овеществленного труда.

По следующим формулам определяются эффективности затрат труда:

$$\mathcal{E}_ж = \frac{C}{(V+m)} 100 \%, \quad (44)$$

где $\mathcal{E}_ж$ — эффективность затрат живого труда; C — овеществленные затраты труда.

$$\mathcal{E}_н = \frac{m}{(C+m)} 100 \%, \quad (45)$$

где $\mathcal{E}_н$ — эффективность издержек обращения; $(C+m)$ — издержки обращения; m — прибыль.

$$\mathcal{E}_v = \frac{m}{V} 100 \%, \quad (46)$$

где \mathcal{E}_v — эффективность необходимого живого труда по отношению к прибавочному живому труду; V — необходимый живой труд (заработная плата); m — прибавочный живой труд (прибыль).

Данные формулы эффективности затрат являются дополняющими показателями к эффективности фирмы. Уровень эффективности торговых фирм определяется следующими формулами.

$$Y_{\text{ЭтФ}} = \frac{TC}{TC^*} 100 \%, \quad (47)$$

где $V_{\text{ЭТФ}}$ — уровень эффективности торговых фирм по торговым скидкам; $ТС$ — торговые скидки; $ТС'$ — общественно необходимая величина торговых скидок.

$$V_{\text{ЭТФ}} = \frac{[C:(V+m)]_{\text{ТФ}}}{[C:(V+m)]_{\text{ср}}} 100\%, \quad (48)$$

где $V_{\text{ЭТФ}}$ — уровень эффективности торговых фирм по соотношениям овеществленных затрат к живым затратам труда; $[C:(V+m)]_{\text{ТФ}}$ — соотношение овеществленных затрат к живым затратам торговой фирмы; $[C:(V+m)]_{\text{ср}}$ — среднее соотношение овеществленных затрат к живым затратам труда из совокупности отраслей общественного производства.

Далее рекомендуется фирмам учитывать эффективность издержек воспроизводства по товарообороту ($ТО$) и чистой прибыли ($m_{\text{ч}}$). Это дает возможность видеть результативность конечной стадии в циклической деятельности фирмы, тогда как эффективность издержек обращения или производства показывают достижения в промежуточной стадии.

$$\mathcal{E}_{\text{Св}} = \frac{ТО}{C_{\text{г}}} 100\%, \quad (49)$$

где $\mathcal{E}_{\text{Св}}$ — эффективность издержек воспроизводства по товарообороту; $C_{\text{г}}$ — издержки воспроизводства.

$$\mathcal{E}_{\text{Св}} = \frac{m}{C_{\text{г}}} 100\%, \quad (50)$$

где $\mathcal{E}_{\text{Св}}$ — эффективность издержек воспроизводства по чистой прибыли.

Интересно также определение эффективности чистых и полных издержек транзакций по прибыли и товарообороту. Данные расчеты могут показать торговым организациям результативность неучтенных затрат и расходов транзакций на подготовленные процессы реализации товаров, а также результативность полных издержек транзакций. Здесь нужно отметить, что определение эффективности полных издержек транзакций охватывает результативность всех стадий полного цикла деятельности торговых фирм. Эффективность чистых и полных издержек транзакций можно определять по следующим формулам.

$$\mathcal{E}_{\text{ТАСп}} = \frac{ТО}{C_{\text{ТАСп}}} 100\%, \quad (51)$$

где $\mathcal{E}_{\text{ТАСп}}$ — эффективность полных издержек транзакций по товарообороту; $C_{\text{ТАСп}}$ — полные издержки транзакции.

$$\mathcal{E}_{\text{ТАСп}} = \frac{m}{C_{\text{ТАСп}}} 100\%, \quad (52)$$

где $\mathcal{E}_{\text{ТАСп}}$ — эффективность полных издержек транзакций по прибыли.

$$\mathcal{E}_{\text{ТАСч}} = \frac{ТО}{C_{\text{ТАСч}}} 100\%, \quad (53)$$

где $\mathcal{E}_{\text{ТАСч}}$ — эффективность чистых издержек транзакций по товарообороту; $C_{\text{ТАСч}}$ — чистые издержки транзакции.

$$\mathcal{E}_{\text{ТАСч}} = \frac{m}{C_{\text{ТАСч}}} 100 \%, \quad (54)$$

где $\mathcal{E}_{\text{ТАСч}}$ — эффективность чистых издержек трансакций по прибыли.

Таким образом, субъекты товарного обращения непосредственно зависят от овеществленных и живых затрат труда, их соотношения, где производительность и эффективность труда характеризуют параметры результативности их деятельности. Экономические показатели товарного обращения служат элементами механизма воспроизводства этих субъектов и способствуют формированию социально ориентированной рыночной экономики.

Понятия и термины

Торговый капитал; оптовая торговля; розничная торговля; издержки обращения; альтернативные издержки; альтернативная стоимость; чистые издержки обращения; дополнительные издержки обращения; качество обслуживания покупателей; рентабельность; динамика производительности труда; явные издержки; неявные издержки.

Рассматриваемые вопросы

1. Функции субъектов товарного обращения.
2. Формы издержек фирм товарного обращения.
3. Экономические показатели торговых фирм.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Роль оптовой торговли в снижении трансакционных издержек.
2. Розничная торговля в повышении эффективности трансакционных издержек.
3. Структура издержек обращения и пути ее совершенствования.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. В чем различие между альтернативными издержками и альтернативной стоимостью?
2. В чем различие и сходство между издержками трансакций и издержками обращения?
3. Какая необходимость в подразделении издержек обращения на овеществленные и живые затраты труда?

Темы для рефератов

1. Экономические показатели в развитии торговых фирм.
2. Субъекты товарного обращения в формировании ценообразования.
3. Снижение трансакционных издержек как критерий эффективности торговых фирм.

4. Проблемы совершенствования структуры издержек обращения в повышении эффективности торговых фирм.

Литература

1. Казахстан:1991 –2002 гг. Информационно-аналитический сборник/Под ред. А.А.Смаилова. - Алматы, 2002.
2. Статистический ежегодник Казахстана: Статистический сборник/Под ред. К.С. Абдиева. - Алматы, 2004.
3. Доланд Э.Дж., Линдсей Д.Е. Рынок: Микроэкономическая модель/Пер. с англ. - СПб., 1992.
4. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. Т.2. - М., 1992.
5. Курс экономической теории/Под общ. ред. Чепурина М.Н., Киселевой Е.А. - Киров, 1998.
6. Экономическая теория/Под ред. В.Д. Камаева. - М., 1998.
7. Экономическая теория/Под ред. А.И. Добрынина, Т.С. Тарасевича. - СПб., 1999.
8. Словарь иностранных слов/16-е изд., исправ. - М., 1988.
9. Войтов А.Г. Экономика. - М., 1999.
10. Коуз Р. Фирма, рынок и право/Пер. с англ. - М., 1993.
11. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т.24. - М., 1960.
12. Казарская Н.И., Лобовников Ю.В., Чистов Г.Я. Экономика торгового предприятия. - М., 1978.
13. Баканов М.И. Рентабельность торговли и резервы её повышения. - М., 1978.
14. Розничная и оптовая торговля в Республике Казахстан. Статистический сборник/ Агентство Республики Казахстан по статистике. Гл. ред. Смаилов А.А. – Астана, 2012.

9.3 Мотивация труда в формировании конкурентоспособной модели субъектов экономики

Под заработной платой неоклассики понимали цену труда наемного работника. Тогда как К.Маркс определял сущность заработной платы величиной стоимости рабочей силы. Заработная плата имеет следующие формы: повременная, сдельная, аккордная, премиальная, денежная, натуральная, номинальная, реальная и другие виды оплаты труда. Повременная оплата труда представляет вознаграждение за труд, проработанный в течение определенного времени. Разновидностью повременной оплаты труда являются сдельная, аккордная, премиальная. Отличие последних форм заключается в том, что они имеют специфику, которая выражается в условиях оплаты труда. Так, сдельная и аккордная формы представляют оплату за количество произведенных товаров или услуг в течение обговоренного времени в договоре. Премиальная же форма представляет доплату за перевыполнение норматива.

Кроме денежной используются натуральные формы оплаты труда. Далее под номинальной заработной платой нужно понимать такую денежную величину, которую получают за проработанный период, тогда как её покупательная способность представляется реальной её формой.

В основном при формировании величины заработной платы по теории классического направления (подход К.Маркса) исходят из цены (стоимости) рабочей силы, но на практике делается упор на спрос и субъективную оценку труда (неоклассический подход). При этом исходная нижняя величина цены наемного труда определяется величиной прожиточного минимума. Верхний же потолок заработной платы ограничивается меньшей частью дохода фирмы. Вся проблема здесь заключается в определении конкретной величины заработной платы, которая послужила бы мотивационной основой в трудовой деятельности. Практика хозяйственной деятельности показала, что в высокоразвитых странах формирование величины заработной платы наемных работников, государственных служащих происходит под воздействием профсоюзов, которые ведут борьбу за права трудящихся. Под их влиянием растет заработная плата наемных работников в пределах до 70 % от дохода фирмы. Противниками роста заработной платы являются предприниматели, поскольку это сокращает прибыльность фирмы. Так, где же золотая середина? Она и выявляется, как показала практика высокоразвитых стран, в борьбе между профсоюзами и предпринимателями и сотрудничестве их в нахождении компромисса. Этот процесс у нас в стране еще слабо развит и поэтому его влияние на формирование достойной заработной платы трудящихся представляется незначительным.

В Казахстане остро стоит проблема определения верхнего предела заработной платы высокопоставленных государственных чиновников, руководителей и ведущих специалистов крупных национальных компаний, высококвалифицированных кадров в сферах науки и образования, здравоохранения и других, поскольку от их труда зависит переход в новое качество конкурентоспособной, инновационной экономики.

В реалии жизни были и такие курьёзы, когда бывший президент национальной компании «Казахтелеком» назначил себе месячную заработную плату в размере 365 тысяч долларов США. Здесь видно, что амбиции и самооценка велики у данного руководителя. Такая вседозволенность до абсурдности быстро приведет к банкротству не только национальную компанию, но и всю страну, если дать волю подобным руководителям, а такие были. Другой крайностью является нищенская величина зарплата ученых, педагогов, врачей и рядовых государственных служащих, рабочих и работников различных отраслей национальной экономики.

Заработная плата высокопоставленных государственных чиновников, руководителей крупных национальных компаний должна быть связана с их вкладом в повышение валового внутреннего продукта (ВВП) и роста ВВП на душу населения, то есть она должна вытекать из достижения страны, а не из остаточного подхода.

По моим подсчетам верхний предел заработной платы, включая и премии, бонусы, высокопоставленных государственных чиновников не должен

превышать ВВП на душу населения. Любая сумма их зарплаты, превышающая ВВП на душу населения, должна быть изъята в форме налога. Критерием верхних пределов зарплаты госслужащих, работников бюджетной сферы, науки, образования, здравоохранения должна быть величина валового внутреннего продукта на душу населения.

Модель определения заработной платы для вышеприведенной категории работников можно вывести на основе сопоставления ВВП на душу населения и зарплаток госслужащих, ученых, педагогов, врачей и других на примере высокоразвитых стран: Финляндии, США, Японии и др. Затем эти пропорции перенести к ВВП на душу населения в Казахстане, тогда получим те суммы, приемлемые к нашей реальности.

В данной ситуации с учетом вышеназванного подхода исходная средняя сумма заработной платы высококвалифицированного работника должна составляться по следующей формуле:

$$V = Y/2 \cdot k, \quad (55)$$

где V — заработная плата в месяц; Y — валовой внутренний продукт на душу населения; k — коэффициент, позволяющий определить окончательную величину заработной платы, исходя из учета должности, уровня и степени квалификации специалиста, менеджера, которая ограничена верхним пределом — 2 и нижним, превышающим следующую величину — 0. Далее необходимо ввести десятиступенчатую градацию основных величин заработной платы для вышеназванных категорий работников: от 1, 1/2 до 1/10 ВВП на душу населения. Данная величина градации (10) вытекает из логики того, что на практике превышение доходов богатых по сравнению с основной массой населения выше 10 раз приводит к социальным напряжениям и преобладанию негативной тенденции развития экономики.

Введение данной системы оплаты труда существенно изменит мотивацию труда в сферах науки и образования, здравоохранения и государственной службы, а также повлияет на зарплату в других отраслях. Так, если доктор наук будет получать в среднем 6000 долларов США, что составляет половину ВВП на душу населения в 2012 году, то последующие ниже рангом по уровню ученых степеней должны иметь зарплату вдвое меньше. Тем самым кандидат наук должен получать в среднем 3000 долларов, а преподаватели и магистры — от 1200 до 1500. Такой подход мотивации к творческому труду будет стимулировать стремление к профессиональному росту и достижению высоких результатов. Для сравнения здесь можно напомнить, что магистры за свой труд в США получают от 3000 до 5000, профессора, доктора наук — 12000–15000, а заведующие кафедрой, доктора наук — 15000–25000 долларов в месяц и их имидж очень высок в обществе, что не скажешь о наших коллегах в республике. Так же нужно отметить, что у ректора университета в США заработная плата выше по сравнению, к примеру, с министром обороны этого государства. Однако для получения таких окладов нашим ученым необходимо соответствие уровня развития национальной экономики существующим параметрам ее функционирования в США.

Организация труда в высших учебных заведениях, где сосредоточено большее количество ученых, имеет свою специфику, которую необходимо

учитывать в процессе усиления мотивации и повышения эффективности научно-педагогического труда. Выплачивая по вышеприведенной схеме заработную плату, необходимо учесть научно обоснованную педагогическую нагрузку, которая в данное время превышает более трех-пяти раз, без чего из системы мотивации труда выпадает важная составляющая часть, что, несомненно, снизит эффект. Переход на кредитную технологию и внедрение системы менеджмента качества в высших учебных заведения по казахстанскому варианту, где соблюдена формальная сторона дела, без экономической и организационной, трудовой мотивации не повышается уровень выпускаемых специалистов, а, наоборот, усугубляет кризисное состояние. К сожалению, качественный уровень выпускаемых специалистов резко снижается, несмотря на положительную статистику. Эта тенденция свойственна всем структурам сфер образования и науки. Около 60 % выпускников ВУЗов и представителей науки не соответствуют уровню получаемых дипломов. Здесь хочется отметить, что при введении магистратуры и докторантуры по программе Ph.D. без учета всех мотивационных, организационных и трудовых составляющих получим выпуск массы лжеученых магистров и докторов наук. Уже такая тенденция явно просматривается.

Сейчас большую работу проводят по поиску эффективных методов и путей стимулирования работников. Перенимается передовой опыт Запада и Востока по эффективному управлению наукой, образованием, экономикой, государством и обществом.

Эффективность и производительность труда тесно взаимосвязаны с системой оплаты труда. В настоящее время еще не отрегулирована оптимальная взаимосвязь между уровнем заработной платы, производительностью и эффективностью [1, с. 165].

Американские исследователи ещё в 1988 году предложили эффективную систему оплаты труда [1, с. 164–167]. Они пишут, что «пришло время обеспечить тесную связь между уровнем зарплаты, производительностью и эффективностью... Доля переменных и стабильных выплат должна меняться и зависеть от производительности и прибыльности... Система оплаты должна создаваться таким образом, чтобы обеспечить объединение, а не разобщение работников в рамках фирмы, стимулировать сотрудничество, а не конфликты между работниками» [1, с. 165]. Эти положения могли бы способствовать в создании прогрессивной системы расчета и выплаты заработной платы [2, с. 97–101].

Функционирование экономического инструмента, направленного на воспроизводство рабочей силы, обеспечение развития фирмы и общества, предопределяет такую систему заработной платы и премий, которая побуждала бы работников на выполнение той или иной работы с учетом показателей качества и объемов, устанавливающая непосредственную зависимость результата индивидуального труда с коллективным и наоборот. Поэтому предлагается следующая система расчета и выплаты заработной платы и премий исходя из требований объективной необходимости. Организация оплаты труда должна способствовать эффективной деятельности и обеспечению воспроизводства потребностей рабочей силы с учетом возможностей и

потенциала развивающейся экономики. Зарботную плату обозначим через V , производные формы — V_1, V_2, V_3, V_4 .

V_1 — минимальная заработная плата. Она равна нижней границе стоимости рабочей силы. В настоящее время данная величина должна быть тождественна стоимости физиологических потребностей трех членов семьи наемного работника, поскольку общество нацелено на расширенное воспроизводство.

V_2 — средняя заработная плата, которая определяется как средняя величина между минимальной и предельной, и ее можно рассчитать по следующей формуле:

$$V_2 = \frac{V_1 + V_3}{2}, \quad (56)$$

где V_3 — предельная заработная плата. Она определяется как произведение минимальной заработной платы и коэффициента приведения к предельной величине (k_p).

$$V_3 = V_1 \cdot k_p. \quad (57)$$

V_3 определяется и другим способом:

$$V_3 = V_2 + \Delta_p, \quad (58)$$

где Δ_p — величина прироста от V_2 до V_3 .

V_4 — максимальная или полная заработная плата, которая представляет сумму предельной зарплаты и дополнительной премии, являющейся частью сверхприбыли. Определение формулы V_4 можно представить в следующем виде:

$$V_4 = V_3 + \Delta_m, \quad (59)$$

где Δ_m — премия как часть сверхприбыли.

Теперь рассмотрим методы организации оплаты труда в зависимости от конечных результатов деятельности субъектов товарного обращения.

а) Метод организации оплаты труда при достижении конечных результатов за месяц: наемным работникам нужно выдавать среднюю зарплату (V_2), а повторение плановых достижений за квартал позволит получать предельную величину (V_3) за все три месяца.

б) Метод организации оплаты труда при отрицательных результатах: выдается средняя зарплата (V_2) наемным работникам, а часть Δ_p , как разница между V_3 и V_2 , удерживается в конце квартала для покрытия плановой прибыли организации.

в) Метод организации оплаты труда в случае превышений намеченных рубежей в коммерческой деятельности. В начале прибыль, полученная как разница между фактической и плановой величиной, делится на три части, которые распределяются как дополнительные платежи в государственный бюджет, часть остается для нужд развития самой фирмы, а третья часть используется в форме премии как дополнительная плата за высокопроизводительный труд работникам данной организации. При этом целесообразно будет распределять прибыль для поощрения работников за перевыполнение напряженного плана, основываясь на нормативах, predeterminedных требованиями объективной необходимости, равномерно среди всего коллектива.

Мы исходим из того, что, во-первых, часть сверхплановой прибыли, идущая на поощрение, будет незначительной по сравнению с фондом заработной платы; во-вторых, равная доля премии для каждого члена коллектива усилит стимулирование труда низко- и среднеоплачиваемых категорий работников, которые составляют основную массу коллектива, на перевыполнение в целом плана организации. Такая система организации оплаты труда, рассматриваемая вместе с основной и дополнительной (премиальной) формами, не способствует уравниловке оценки трудовой деятельности работников фирм. Вышеприведенную систему оплаты труда можно условно назвать прогрессивной. Прогрессивная система расчета и организации выплаты заработной платы и премии обеспечивает укрепление трудовой дисциплины в коллективе, заинтересованность каждого работника в выполнении плана организации, повышении производительности труда и эффективности фирмы товарного обращения. Итак, в условиях формирования социально-рыночной экономики надо исходить из критерия определения объективно верхних пределов заработной платы в повышении эффективности и мотивации труда для высокопрофессиональных специалистов, затем рассчитывать размеры оплаты более низких категорий работников, приводя в соответствие со статусом и рангом в системе иерархии организации. При этом, учитывая требования экономического закона спроса и предложения на их труд, не забывая и о существовании категорий духовности и морали. Здесь нужно помнить, во-первых, что объективно верхним пределом месячной заработной платы должна быть величина ВВП на душу населения в год, а нижним — величина тождественная стоимости физиологических потребностей трех членов семьи наемного работника, где общество нацелено на расширенное воспроизводство. Во-вторых, сужение объективных величин оплаты труда ведет к сокращению потребительского спроса и масштабов рынка товаров и услуг, тем самым воздействует на ограничение развития малого и среднего бизнеса и в целом на национальную экономику.

Понятия и термины

Заработная плата, стоимость рабочей силы, мотивация труда, стимулирование труда, система оплаты труда, верхние границы цены рабочей силы, нижние границы цены рабочей силы.

Рассматриваемые вопросы

1. Сущность и формы заработной платы.
2. Прогрессивная система выплаты заработной платы.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Верхние и нижние пределы заработной платы.
2. Производительность труда и заработная плата в фирмах.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. При каких условия исходят из нижних пределов заработной платы для снижения расходов?
2. При каких условия исходят из верхних пределов заработной платы для повышения эффективности фирмы?

Темы для рефератов

1. Роль заработной платы в повышении эффективности фирмы.
2. Верхний предел заработной платы в стимулировании высокопрофессиональных специалистов.

Литература

1. Грейсон Джексон К. младший, О Делл Карла. Американский менеджмент на пороге XXI века. - М., 1991.
2. Айнабек К.С. Диалектика рыночной экономики. - Астана, 2001.

9.4 Методы определения монопольной власти и конкурентоспособности хозяйствующих субъектов

В экономической литературе имеется большой интерес к определению конкурентоспособности и, следовательно, пределов влияния или «власти» субъектов в хозяйствующем пространстве. В учебниках по экономической теории предлагаются экономико-математические модели определения монопольной власти, концентрации рынка и степени власти над ценой в условиях олигополии [1, с. 170–171].

Автором измерения монопольной власти представляют английского экономиста А.Лернера, который предложил в 30-е годы XX века формулу определения данного показателя, где она названа как индекс Лернера [1, с. 170].

А.Лернер отмечал, что «именно эту ... формулу я хочу предложить как показатель монопольной власти. Если P = цене и C = предельным затратам, то индекс степени монопольной власти имеет вид $(P - C)/P$ » [2, с. 157–175]. В учебной литературе данная степень монопольной власти обозначается через L ; цена — P ; предельные издержки MC и в целом формула выглядит в следующем виде:

$$L = \frac{P - MC}{P}. \quad (60)$$

Индекс Лернера (L) должен находиться в интервале между 0 и 1. По данной формуле можно отметить, что чем больше разрыв между P и MC , тем больше будет степень монопольной власти [1, с. 170].

Определение монопольной власти по вышеприведенной формуле А.Лернера представляется в некоторой степени некорректной. Поскольку в данном

случае не учтено влияние и участие других субъектов, функционирующих в едином хозяйствующем пространстве, где они все являются конкурентами, стремящимися к расширению своего поля действия и увеличению доли власти. Определение монопольной власти без учета конкурентов бессмысленно, так как власть бывает над кем-то.

Здесь нужно уточнить содержание понятия «монопольной власти». На основе чего следует заняться подбором математического аппарата для выявления параметров господства монопольной власти. Под монопольной властью нужно понимать: во-первых, господствующее положение субъекта в хозяйствующем пространстве среди конкурентов и быть лидером; во-вторых, регулирование монопольными ценами, по которым реализовывалась бы основная масса товаров; в-третьих, расширение масштабов хозяйственной деятельности; в-четвертых, усиление конкурентоспособности за счет повышения качества продукции, снижения себестоимости и транзакционных издержек; в-пятых, увеличение степени коэффициента приведения индивидуальных затрат к общественно необходимой величине [3, с. 132–134], характеризующей усредненный уровень техновооруженности и технологичности организации.

Здесь отметим, что монопольную власть нужно определять на основе показателей, характеризующих взаимодействие конкурентов в едином хозяйствующем пространстве. К таким показателям относятся валовая выручка монополиста (P_m) за определенный период времени (квартал, полугодие, год), совокупность издержек (C_m) данной корпорации (фирмы), валовая прибыль ($\sum R$), получаемая всеми субъектами в хозяйствующем пространстве.

Валовая выручка монополиста показывает в стоимостном выражении общий объем реализованного товара или услуг, тем самым характеризуя собственную долю в общем товарообороте. При этом для определения монопольной власти необходима величина получаемой прибыли, поскольку от которой зависит сама власть. Только прибыль позволяет расширять масштабы хозяйственной деятельности, инвестировать и обновлять производство, сокращать ниши конкурентов. Данную получаемую монопольную прибыль (R_m) можно рассчитать из разницы от валовой выручки монополиста (P_m) и суммы издержек данной фирмы (C_m), то есть это будет выглядеть в следующей форме:

$$R_m = P_m - C_m. \quad (61)$$

Однако для определения монопольной власти (L) нужно учитывать влияние конкурентов. Это можно представить как соотношение монопольной прибыли к прибыли всех участников ($\sum R$) конкурентной борьбы за тот же период или выразить в таком виде:

$$L = \frac{P_m - C_m}{\sum R} = \frac{R_m}{\sum R}. \quad (62)$$

В формулу определения монопольной власти А.Лернера соотношение разницы цены и предельных издержек к цене не отражает взаимоотношение конкурентов, тогда как по формуле (47) отношение монопольной прибыли к совокупной прибыли, получаемой всеми конкурентами, выявляют долю прибыли монополистов, что и характеризует количественно монопольную

власть. Однако для полноты определения монопольной власти необходимо выявлять доли продаж или валовой выручки монополиста в общем объеме.

В экономической литературе, по мнению некоторых авторов, индекс Герфиндаля позволяет определять степень власти и концентрацию рынка (H) на основе доли продаж (S) [1, с. 171]:

$$H = S_1^2 + S_2^2 + S_3^2 + \dots + S_n^2 = \sum_{i=1}^n S_i^2. \quad (63)$$

Однако в данной формуле Герфиндаля в определении монопольной власти отсутствует непосредственная зависимость между прибылями, как конечными результатами конкурентов, и опосредованно показано взаимовлияние и взаимосвязь доли прибылей и выручки от общего объема продаж. Поэтому, с учетом названных выше недочетов, предлагаются следующие экономико-математические модели определения полной монополистической власти (L_{imm}) и совокупности доли влияния других субъектов рынка ($\sum_{i=1}^n L_{imm}$).

Для определения (L_{imm}) индекса полной монополистической власти с учетом доли монопольной прибыли и выручки от общего объема продаж необходимо выявить долю продаж монополиста или субъекта хозяйствования (S_m). Ниже предлагается формула ее определения:

$$S_m = \frac{P_m}{\sum P}, \quad (64)$$

где P_m — выручка монополиста; $\sum P$ — общая выручка субъектов хозяйствования, включая и монополиста. Теперь можно определить L_{imm} по следующей формуле:

$$L_{imm} = \sqrt{L_m S_m}. \quad (65)$$

На основе определения индекса полной монополистической власти с учетом доли монопольной прибыли и выручки от общего объема продаж (L_{imm}) можно выявить совокупность доли влияния других субъектов рынка

$$\left(\sum_{i=1}^{n-1} L_{imm} \right): \sum_{i=1}^{n-1} L_{imm} = 1 - L_{imm}. \quad (66)$$

Далее, используя метод расчета индекса полной монопольной власти, можно определить всю совокупность подольной власти субъектов хозяйствования ($\sum_{i=1}^n L_{imm}$), которую можно было бы представить в следующей форме:

$$\sum_{i=1}^n L_{in} = \sqrt{L_m S_m} + \sqrt{L_1 S_1} + \sqrt{L_2 S_2} + \dots + \sqrt{L_n S_n} = 1, \quad (67)$$

где $\sqrt{L_1 S_1}$ — индекс полной власти немонопольной первой фирмы, и так далее $\sqrt{L_n S_n}$ — индекс полной власти немонопольной n -ой фирмы в интегрированной форме. Далее с учетом вышеизложенного материала формулу (53) представим в следующем виде: $\sqrt{L_1 S_1} + \sqrt{L_2 S_2} + \dots + \sqrt{L_n S_n} = 1 - \sqrt{L_m S_m}$. (68)

Определение параметров влияния власти субъектов в хозяйствующем пространстве характеризует конкурентоспособность фирм на основе учета доли прибылей и выручек относительно общего их объема. Такой подход вытекает из внешнего проявления результативности фирм. Однако будет не полным, если не учесть потенциальную возможность или состояние субъектов, исходя из определения уровня их техновооруженности и технологичности, то есть учета соотношения овеществленных и живых затрат к общественно необходимым величинам[3, с. 254–258].

Таким образом, для определения власти хозяйствующих субъектов необходимо рассчитывать доли прибылей и выручек, исходя от общего их объема, что позволяет в совокупности с учетом коэффициента приведения индивидуальных затрат к общественно необходимым величинам характеризовать в целом конкурентоспособность фирм.

Понятия и термины

Монопольная власть; монопольная прибыль; концентрация рынка; конкурентоспособность фирм.

Рассматриваемые вопросы

16. Сущность монопольной власти.
17. Конкурентоспособность хозяйствующих субъектов и методы ее определения.

Вопросы к семинарским занятиям

7. Критерии оценки монопольной власти.
8. Значение определения конкурентоспособности субъектов в рыночной экономике.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. В чем различие и тождество монопольной власти хозяйствующих субъектов и государства?
2. Соответствуют ли критерии определения монопольной власти и конкурентоспособности хозяйствующих субъектов требованиям совершенствования практики общественного хозяйствования?

Темы для рефератов

1. Определение монопольной власти в совершенствовании общественного хозяйствования.
2. Развитие конкурентоспособности субъектов в расширении параметров хозяйственной деятельности.

Литература

1. Курс экономической теории/Под общей ред. Чепурина М.Н., Киселевой Е.А. - Киров, 1998.

2. Abba P. Lerner. The concept of monopoly and the measurement of monopoly power. *Review of Economic Studies*. 1934. (1). P. 157-175.
3. Айнабек К.С. Диалектика рыночной экономики. - Астана, 2001.

Глава 10 УПРАВЛЕНИЕ В ФОРМИРОВАНИИ МЕХАНИЗМА РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ И ТРАНСАКЦИЙ

10.1 Менеджмент в функционировании отношений и сделок

Под менеджментом традиционно понимается управление процессами в рамках фирмы. «Управление — это процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимый для того, чтобы сформулировать и достичь целей организации»[1, с. 38]. Большинство экспертов дальнего зарубежья остановились на данном определении.

Здесь в определении содержание отождествляется с функциями, где они представляют всего лишь часть первого. Управление является непосредственной формой планомерности. Поэтому содержание управления выражает отношения осознанного взаимодействия субъектов на основе использования экономических законов, обуславливающих развитие общественного производства, воспроизводства. Управление также вытекает из исходных отношений собственности и служит инструментом их реализаций. Собственность обуславливает направленность развития содержания управления.

Если сущностные отношения, экономические законы представляют объективную часть, сторону содержания управления, то субъективную — механизмы их использования, система методов реализации отношений планомерности. Поэтому в субъективную часть содержания управления включается и планирование, организация, мотивация, контроль.

В российской экономической литературе расширенно трактуют понятие управление, чем авторы дальнего зарубежья. «Управление производством можно рассматривать в широком смысле, как способ централизованного воздействия на общественное производство (макроэкономический уровень) и, в узком смысле, как руководство деятельности предприятия, фирмы (микроэкономический уровень)»[2, с. 140].

Определение управления, данное Д.В.Валовым, в некоторой степени ограничивает содержание. Он представляет управление в первой части его определения «как способ централизованного воздействия на общественное производство», однако, кроме вертикального, необходимо указать горизонтальное направление управления в масштабе макроэкономики. Это — во-первых. Во-вторых, здесь упущена объективная часть содержания управления.

«Управление, — подчеркивают Б.А.Райзберг и Р.А.Фатхутдинов, — это сознательное воздействие человека на различные объекты и протекающие в окружающем мире процессы, не связанных с ними людей, которое осуществляется с целью придать процессам определенную направленность и получить желаемые результаты»[3, с. 20]. В данном определении управления авторы концентрируют внимание на сознательное воздействие человека на различные объекты. Но эти строки не тождественны с осознанным взаимодействием субъектов, которые отражают требование объективной необходимости, экономических законов и закономерностей. Далее управление не способно на функционирование без осознанного взаимодействия субъектов. Оно содержит и целевую направленность деятельности. «Сознательное воздействие человека на объект» является фрагментом содержания осознанного взаимодействия субъектов, следствием последнего.

Менеджмент обусловлен информационной системой[4, с. 44–49]. Без информации управление теряет направленность функционирования и значимость в достижении результативности. Также важен процесс обмена информации для менеджмента.

Современная компьютерная техника и соответствующие информационные технологии предопределили уровень качественного содержания менеджмента, который непосредственно воздействовал на повышение эффективности национальной экономики цивилизованных стран и издержек воспроизводства на микроуровне, издержек общественного воспроизводства в макроэкономике.

Управление издержками воспроизводства и управление издержками общественного воспроизводства имеют свою специфику. Эти особенности зависят от масштабов общественного производства. На менеджмент фирмы воздействуют внутренние и внешние факторы. К внутренним факторам развития менеджмента можно отнести структуру фирмы, масштабы общественной деятельности, уровень кадрового состава, средств коммуникации, используемой техники и технологии, количество и разнообразие видов деятельности, степень соответствия уровня развития производительных сил масштабам общественной деятельности организации, соотношение овеществленных и живых затрат труда и другие.

К внешним факторам воздействия на менеджмент нужно отнести конкретные фирмы, поставщиков, покупателей, государственные учреждения и другие субъекты, функционирующие в данном экономическом пространстве, а также правовые документы, законодательные акты, информационную систему и так далее.

Противоречия между элементами внутренних факторов и между последними, и внешними факторами обуславливают возникновение проблем в развитии менеджмента, что непосредственно влияют на издержки воспроизводства фирм и издержки общественного воспроизводства национальной экономики.

Управлению фирм характерна иерархия, то есть соподчинение высшему звену нижестоящих. Но эта иерархия не должна быть беспредельной: меньшее количество ряда агентов сотрудничества в фирме позволяет руководите-

лю держать в поле зрения все или основные процессы регулирования общественной деятельности в выполнении поставленных целей и задач. В данном случае внутренние соглашения между сотрудниками и совместная их деятельность сводит к минимуму издержки транзакции, неявные издержки, тем самым, повышая эффективность издержек производства, обращения, воспроизводства.

Пределность иерархии обусловлена масштабом общественной деятельности фирмы и уровнем компетентности руководства или руководящего звена. При расширении ряда агентов сотрудничества, переходящее предел подконтрольности регулирования общественной деятельности, возникают условия снижения эффективности транзакции, в лучшем случае; в худшем, дезорганизация и увеличение по геометрической прогрессии издержек фирмы.

Расширение масштабов общественной деятельности фирмы требует увеличения относительно самостоятельных отделов и секторов в структуре управления. Делегирование соответствующих полномочий нижестоящим звеньям позволяет высшему руководству оставить тот объем работ, сохраняющих возможность регулировать основные организационные процессы фирмы. Однако расширение структуры управления также имеет пределы до превышения издержек транзакции доходов (прибыли) фирмы.

Оптимальность структуры и масштаба фирмы определяют неоклассики как равенство величин и предельных издержек (MC), цены (P), средних издержек (AC), долгосрочных средних издержек (LAC): « $MC = P = AC = LAC...$ ». Условие $P = AC$ показывает, что фирма достигает равновесия при равенстве цены и минимальных средних издержек, то есть в производстве используются наиболее эффективные технологии с наименьшим расходом ресурсов. Кроме того, условие $AC = LAC$ предусматривает, что фирма имеет оптимальные размеры, когда краткосрочные средние издержки равны минимальным долгосрочным средним издержкам»[5, с. 126].

В условиях совершенной конкуренции вышеприведенные равенства не являются показателем максимальной эффективности и оптимальности масштаба фирмы. Ошибка заложена в равенстве цены (P) и средних издержек (AC). Неоклассики считают, что в средних издержках учитывается нормальная прибыль, как плату за предпринимательскую деятельность. Однако затраты предпринимательской деятельности относятся к внутренним или неявным издержкам. В таком случае бухгалтерия не учитывает неявные издержки в официальных, отчетных документах. Следовательно, они не могут входить в состав средних издержек. Здесь нельзя путать и отождествлять понятия «экономические издержки» и «средние издержки», ибо первые содержат неявные издержки предпринимательской деятельности, тогда как последние — нет. Средние издержки фирмы определяют на основе реальных бухгалтерских данных, куда не входят неявные издержки, в том числе и нормальная прибыль. Поэтому планирование и анализ средних издержек осуществляется на основе бухгалтерских данных, без учета неявных издержек.

Для управления фирмой необходимо планирование общественной деятельности на достижение определенных целей. Планирование осуществляется на основе прошлых достижений и имеющихся в настоящее время ресур-

сах, с учетом прогнозируемых событий в будущем. Для планирования важными являются экономические показатели. От их объективности зависит достоверность наступающих событий.

Экономические показатели должны быть органически взаимосвязанными и представлять определенную систему. К сожалению, предлагаемое множество показателей в современной экономической теории в большей степени представляет абстракцию, оторванную от практики хозяйственной жизни. Например, определение предельных показателей (предельный продукт, предельные издержки производства, предельный доход и другие) «на классной доске» ещё не значит, что они применимы на практике. В планировании на периоды: месяц, квартал, год, тем более на пятилетие, нельзя определить предельные величины вышеприведенных показателей, ибо они обусловлены в большей степени неопределенностью рынка и асимметричной информацией, где определение предельных величин становится бессмысленным.

Планирование должно базироваться на средних или оптимальных, общественно необходимых, объективно предельных величинах, которые характеризуют наступающие события с вероятностью проявления основного содержания. Средние величины, как известно, выражают тенденцию воздействия множества факторов, что исключает в большей степени субъективизм в планировании.

Однако будет наивно утверждение абсолютного исключения субъективизма в планировании. Данный процесс включает в себе сочетание объективно-субъективных сторон, где преимущество первого должно быть заложено в основе, которая представляется реальным ориентиром в информационном поле деятельности фирмы.

На практике фирмы используют при планировании средние величины или оптимальные, а также эмпирический опыт прошлых лет. Так, в США олигополии основываются традиционно в планировании цен на принципе «издержки плюс» [6, с. 134]. В данном случае фирмы определяют издержки производства на единицу продукции, затем к ним добавляется прибыль, эквивалентная определенной величине процента от общих затрат. Таким путем формируется планируемая цена. Однако для избежания субъективизма в ценообразовании, фирмы берут за основу средние издержки производства, которые обусловлены используемой производственной мощностью на 75–80 процентов. Поэтому планируемые цены определяют прибавлением к средним издержкам производства прибыль в форме процента. Величина данного процента будет зависеть от той цели, которую поставила перед собой фирма. «... Фирма стремится к некоторой плановой прибыли, или норме прибыли, на свои капиталовложения, — отмечают американские экономисты. — Для пояснения: «Дженерал моторз» использовала ценообразование по принципу «издержки плюс» в течение более 40 лет. «Дженерал моторз» начинает свой анализ калькуляции цен с постановки цели — получить в течение ряда лет в среднем прибыль (после уплаты налогов) в размере приблизительно 15 % на весь вложенный капитал. Поскольку фирма не знает, сколько автомобилей будет продано в предстоящем году и, следовательно, какие будут средние издержки на единицу продукции (включая пропорционально распределен-

тельные накладные расходы), она подсчитывает издержки на основе предполагаемого стандартного объема, то есть функционирования производства в условиях 80 %-ной загрузки. После калькулируется стандартная цена путем прибавления к средним издержкам на единицу стандартного объема необходимого количества прибыли, чтобы принести желаемые 15 % прибыли после уплаты налогов на капитал. Затем комитет высшего уровня, определяющий ценовую политику, использует стандартную цену как исходную базу для своего ценового решения, внося (обычно небольшие) изменения в сторону повышения или понижения, чтобы учесть действительную или возможную конкуренцию, деловую конъюнктуру, долгосрочные стратегические цели и другие факторы...

...Ценообразование по принципу «издержки плюс» имеет особые преимущества для фирм, производящих много продуктов, которые в противном случае столкнулись бы с трудным и дорогостоящим процессом приблизительного определения условий спроса и издержек для, может быть, сотен различных наименований. На деле фактически невозможно правильно распределить общие накладные расходы, такие, как расходы на электроэнергию, освещение, страхование и налоги между конкретными продуктами» [6, с. 135]. Данный текст из «Экономикса» приведен специально для подтверждения того, что, в высокоразвитых странах, фирмы используют в основе средние величины и упрощенные методы определения экономических показателей в планировании деятельности фирм.

В вышеприведенном примере фирма «Дженерал моторз» осуществляет планирование цены по принципу — средние издержки плюс 15 процентов накладки. На возникающий вопрос: «Почему, именно, 15 процентов?» — Видимо, можно ответить следующим образом. В данные проценты вложено возмещение явных издержек производства и обращения, амортизационные исчисления, фонд расширенного воспроизводства, или часть прибыли, идущая на расширенное воспроизводство фирмы, и сверхприбыль. Поэтому «Дженерал моторз» более 40 лет процветал, возмещая ежегодно издержки производства и воспроизводства, и получая сверхприбыль, исходя из выполнения плановых экономических показателей: средние издержки и плюс накладки в размере 15 процентов.

На примере видно, что фирма «Дженерал моторз» нашла собственный путь эффективного воспроизводства. Но стихия мирового экономического кризиса начала XXI века разрушила экономику данной корпорации. Однако в рыночной системе фирмы не ведут себя в соответствии с неоклассической экономической теорией, поскольку объем сбора и обработки информации для минимизации затрат и максимизации прибыли настолько велик, что превышает все доходы и многократно [7, с. 437]. Фирмы находят решения методом проб и ошибок, и пытаются справиться с информационной перегрузкой в рамках обычных шаблонов поведения [8, с. 55].

В экономической литературе встречается мысль о целесообразности ориентира фирмы на модель максимизации добавленной стоимости. Под добавленной стоимостью понимается разность между продажами фирм за опре-

деленный период и издержками на товары и услуги, приобретенных у внешних поставщиков[9, с. 39].

В Японии данная модель широко распространена и функционирует с достаточно высоким уровнем эффекта. «Модель добавленной стоимости, — отмечает американский экономист К.К.Сию, — это долгосрочная концепция, направленная на максимизацию выгоды всех участников: управляющих, рабочих, поставщиков и акционеров. Её исходная философия состоит в том, что основная цель частной корпорации состоит в вознаграждении своих работников. Вознаграждение включает в себя не только увеличенную заработную плату, жалование и дополнительные привилегии, но также и удовлетворение, получаемое от изготовления высококачественного продукта. Жалованье управленческого аппарата, заработная плата сотрудников и другие затраты на содержание персонала являются неотъемлемой частью полной добавленной стоимости. Тем самым управление и труд не будут противниками, напротив, они будут партнерами, преследующими общую цель — максимизацию добавленной стоимости»[9, с. 39].

Добавленная стоимость, как экономический показатель, утвердилась в японской экономике и распространяется в определенных масштабах в США. «Гармоничная организация корпорации, воплощенная в модели максимизации добавленной стоимости (японская модель), — подчеркивает К.К.Сию, — видимо наиболее перспективная и поэтому заслуживает серьезного изучения американскими фирмами»[9, с. 40].

Экономический показатель — добавленная стоимость имеет в содержании элементы издержек воспроизводства фирмы, к которым относятся заработная плата наемных менеджеров, служащих, рабочих, нормальная прибыль предпринимателя и сверхприбыль. Поэтому добавленная стоимость, выражая интересы предпринимателей и наемных работников, направлена на гармонизацию отношений и повышение эффективности компании. Однако добавленная стоимость не охватывает в полноте в содержании отношения по поводу оптимального, рационального использования овеществленных затрат труда или прошлого труда.

Управление фирмой будет эффективной, если пользоваться теми экономическими показателями, которые позволят выйти на объективные ориентиры расширенного воспроизводства. Для этого необходимо учитывать не только средние издержки производства, или добавленную стоимость, но и следует переходить и к учету средних величин издержек воспроизводства.

На практике не ведется учет издержек воспроизводства. Однако значение данной категории многозначительна, которая, представляя интегрированную форму явных и неявных издержек фирмы, могла бы учитываться в официальных документах и бухгалтерских отчетности. Это позволило бы снизить неучтенные потери фирмы до минимума.

Здесь возникают проблемы определения нормативов для неявных издержек и величины нормальной прибыли, как платы за предпринимательскую деятельность, решение которых позволило бы обеспечить простое воспроизводство. На основе определения простого воспроизводства можно было

бы четко знать необходимые масштабы расширенного воспроизводства с учетом спроса на производимые и реализуемые товары.

Определение норматива на неявные издержки фирмы должно исходить из величины средних явных, оборотных, вещественных затрат, где первые не превышали бы последние в пределах от 10 до 33 процентов в зависимости от вида и объема производства или обращения. Данные проценты не должны облагаться налогами, ибо они будут возмещаться за счет прибыли после реализации товаров. Величины возмещения неявных, оборотных, овеществленных издержек фирмы представляют те максимальные пределы, превышение которых будут относиться к бесхозяйственности, что не подлежит компенсации.

Неявные живые затраты могут определяться также в процентах, но только от фонда заработной платы в пределах до 10 процентов. Такой подход связан с тем, что увеличение живых затрат по отношению к овеществленным отрицательно скажется на общий итог эффективности фирмы.

Таким образом, сумма вышеприведенных процентов может составить нормативы неявных издержек, которые необходимо внести в состав содержания средних издержек воспроизводства. Ориентир на средние издержки воспроизводства позволяет выйти на нижний потолок рыночной цены и обеспечить возмещение явных и неявных издержек фирмы. А для расширенного воспроизводства необходимо к средним издержкам воспроизводства приплюсовать некоторый процент от данных издержек в зависимости от поставленных целей и решаемых задач и спроса на продукцию и услуги.

Планирование средних издержек воспроизводства должно осуществляться на основе учета комплекса экономических показателей, как органически взаимосвязанных. В противном случае осуществление воспроизводства средних издержек фирмы, покрытие неявных издержек и получение нормальной прибыли станут весьма проблематичными. Так, например, исходя из механизма действия закона стоимости, необходимо учитывать в средних издержках воспроизводства общественно необходимое, оптимальное соотношение овеществленных и живых затрат труда. А соблюдения требований закона спроса и предложения обуславливают учет равновесной цены для определения оптимальной величины расширенного воспроизводства и повышения эффективности издержек фирмы, возмещения издержек воспроизводства. Так в планировании нужно учитывать взаимозависимости экономических законов и закономерности формирования издержек воспроизводства. В таком случае, планирование будет отражать преимущественно требования объективной необходимости и повысит эффективность функции управления.

В управлении фирмой особое значение имеет следующая функция — мотивация, которая подключает и стимулирует интересы субъектов в реализации поставленных целей. Особенность мотивации заключается в том, что способствует функционированию планирования и организации в управлении фирмы.

Деятельность в целом фирмы мотивируется извлечением прибыли, тогда как все внутренние сделки и соглашения (транзакции) между агентами вытекают из позиции сокращения издержек транзакции, которая обуславливает конечную цель. Существует иерархия мотивации между агентами внутри

фирмы. От степени соответствия мотивации деятельности агентов в структуре транзакции будет зависеть уровень снижения внутренних издержек транзакций.

К мотивации агентов в системе «принципал–агент» важным является содержание контракта, в который заключены условия и параметры действия наемных работников, ограничивающих оппортунистическое поведение, то есть отлынивание от эффективной деятельности последних. Принципал, как собственник, должен не только ограничивать пределы оппортунистического поведения агента в условиях контракта, но и стимулировать материально и морально позитивную деятельность в снижении внутренних издержек транзакций, оптимизации процесса взаимодействия всех звеньев структуры, повышении эффективности издержек воспроизводства фирмы.

Существование иерархии мотиваций, обусловленное структурой фирмы, предопределяет противостояние частей содержания целостности. Мотивация агентов происходит на основе содержания заключенного контракта с принципалом, а также предопределяется теми параметрами и составом интересов, которые не включены в «правила игры». От соотношения составных противоположных частей в мотивации будут зависеть масштабы негатива оппортунистического поведения агентов. Поэтому необходимо рассмотреть данные составные части и их соотношение в мотивации, выявление путей и методов их оптимизации.

Агенты верхнего звена иерархической структуры фирмы в цивилизованных странах имеют постоянные размеры заработной платы. Поэтому заработную плату руководства относят к постоянным издержкам фирмы. Однако такой подход мотивации к агентам высшего руководства имеет не только позитивы, но и преимущественно негативы.

Результаты труда агентов высшего звена должны быть взаимосвязаны с прибылью. При увеличении прибыли выше планированного, должна увеличиваться заработная плата руководства и, наоборот, при снижении прибыли по отношению к нормативной величине, осуществлять снижение оплаты труда. Это зависит от руководителей, которые определяют стратегию и условия функционирования, организации деятельности фирмы. Данный принцип взаимосвязи деятельности агентов с конечным результатом должен распространяться и на других, с учетом их значимости для целостности.

Немаловажно в современных условиях обращать внимание на моральные стимулы. Они должны быть в сочетании с материальными стимулами в тех или иных пропорциях для достижения оптимальных результатов.

Моральные стимулы усиливают действенность человеческого фактора и способствуют созданию особых благоприятных условий и микроклимата для функционирования агентов в направлении сокращения параметров оппортунистического поведения, развития здоровой конкуренции внутри фирмы за право считаться лучшим специалистом, работником.

Если мотивация представляется внутренне стимулирующей и движущей силой функционирования процессов управления, планирование определяет последовательность и направленность действий агентов и в целом фирмы, координирует их действия, то функция контроля фиксирует уровень дости-

жения и выполнения взятых ими обязательств, нормативов, поставленных задач и целей.

Контрольная функция управления должна сочетаться в определенных пропорциях с другими. Здесь важно не переборщить или проявить недостаточность контроля в функционировании управления. Только оптимальность контроля в реализации процессов управления позволит способствовать продвижению к позитивным результатам деятельности агентов и снижению оппозиционных действий.

В случае преобладания контрольной функции увеличиваются внутрифирменные транзакции, снижается эффективность человеческого фактора, ухудшается микроклимат коллектива. В противном случае при недостаточности контроля в управлении фирмой расширяются границы проявления оппортунистического поведения агентов, что непосредственно скажется отрицательно на конечных результатах.

Таким образом, оптимизация взаимодействия функций планирования, организации, мотивации и контроля позволяют результативно осуществлять процессы в рамках деятельности фирмы. Эффективность функций управления зависят не только от субъективных факторов, агентов и отношений внутри фирмы, но и объективных — механизма действия экономических законов и закономерностей. Поэтому в управлении фирмой необходимо учитывать объективные и субъективные, внешние и внутренние факторы функционирования управления.

Понятия и термины

Менеджмент; агент; иерархия; асимметричная информация; мотивация; принципал; высшее звено структуры фирмы; среднее звено; низшее звено; руководитель; моральные стимулы; издержки общественного воспроизводства; коэффициент приведения индивидуальных затрат к общественно необходимому; микроуровень; макроуровень; добавленная стоимость.

Вопросы лекции

1. Экономическое содержание категории “менеджмент”.
2. Менеджмент в микроэкономике.
3. Экономические показатели управления в макроэкономике.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Менеджмент в повышении эффективности транзакций.
2. Проблемы управления фирмы.
3. Основы управления макроэкономикой.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. Какие проблемы существуют в системе “принципал-агент”?

2. В чем проявляются противоречия между внешними и внутренними факторами в развитии менеджмента?
3. Как оптимизировать функции управления?

Темы для рефератов

1. Контрольная функция управления в повышении эффективности фирмы.
2. Проблемы оптимизации централизации и децентрализации в управлении.
3. Человеческий фактор в совершенствовании управления корпорации.

Литература

1. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. /Пер. с англ. - М., 1992.
2. Экономика /Под ред. Д.В. Валового. - М., 1999.
3. Райзберг Б.А., Фатхутдинов Р.А. Управление экономикой. - М., 1999.
4. Айнабек К. Информационные системы в развитии трансакций //Саясат-POLICY . Информационно-аналитический журнал, №12 (103), С. 44-49. - Алматы, 2003.
5. Курс экономической теории /Под ред. Чепурина М.Н., Киселевой Е.А. - Киров, 1999.
6. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. Т.2. - М., 1992.
7. Nelson R.R, bridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University Press,1982.
8. Кантарбаева А.К. Предпринимательство: институционально-эволюционный подход. - Алматы, 2000.
9. Сно К.К. Управленческая экономика. /Пер. с англ. - М., 2000.

10.2 Маркетинг менеджмент в формировании механизма трансакций

Маркетинг как социально-экономическое явление возник во второй половине XX века. Это связано с научно-технической революцией в общественном производстве, перенасыщением товарами в рамках национальной экономики. В высокоразвитых странах вопрос не стоит о производстве, как о реализации товаров. В связи с этим и возникает маркетинг.

Рынок и маркетинг по своей сущности тождественные понятия, хотя первый представляется общим по отношению к последнему. Маркетинг является производным от рынка. Содержание маркетинга имеет свою специфику и отличается от категории рынка.

Вызывает интерес определение рынка маркетологами. Так, Ф.Котлер пишет, что «рынок — совокупность, существующих и потенциальных покупателей товара»[1, с. 54]. Данное определение не включает некоторые основные элементы содержания рынка. Во-первых, в ней отсутствует другой агент — совокупность продавцов. Во-вторых, между продавцами и покупателями должны быть отношения по поводу купли-продажи.

В экономической литературе традиционно понимают под рынком совокупность отношений обмена[2, с. 85]. Это определение содержания рынка

представляется односторонним. Рынок выражает совокупность отношений обмена и распределения товаров и услуг, так как «...распределение определяется как момент, исходящий от общества, а обмен — от индивидуума» [3, с. 715]. В определении содержания рынка также нужно включить условия возникновения и функционирования отношений обмена и распределения, и специфику их проявления. В содержание рынка нужно внести исходные и основные отношения собственности, как сущностные, а также отношения конкуренции, отношения, возникающие на основе общественно необходимых затрат труда. Тем самым ниже можно дать развернутое определение рынка. Содержание рынка выражает совокупность отношений обмена и распределения на основе общественно необходимых затрат труда, обеспечивающих реализацию сущностных отношений присвоения и отчуждения собственности в условиях конкуренции и несоответствия уровня развития производительных сил масштабам общественной деятельности. Данное определение дается, исходя из предшествующих фундаментальных исследований основ товарно-денежных, рыночных отношений, с использованием трудов многих авторов различных экономических школ.

Определение маркетинга должно основываться на содержании общей категории рынка. Вместе с тем маркетинг имеет свою особенность в содержании. Какое же определение маркетинга дают классики — маркетологи? Так, Ф.Котлер пишет: «Маркетинг — это социальный процесс, направленный на удовлетворение нужд и потребностей индивидов и групп посредством создания и предложения, обладающих ценностью товаров и услуг и обмена или с другими людьми» [4, с. 30]. Данное определение страдает поверхностным подходом. Во-первых, маркетинг относится не только к социальному, но в основном к экономическому процессу. Во-вторых, продавцы товаров имеют дело со спросом покупателей, а не с нуждами и потребностями. Последние понятия приобретают для продавцов товаров смысл в том случае, если они имеют денежное, финансовое основание, которые в органическом единстве проявляются через спрос. В-третьих, маркетинг должен быть направлен на удовлетворение спроса не только индивидов или групп, но и всех покупателей, населения, фирм, отраслей национальной. В-четвертых, удовлетворение спроса потребителей должно осуществляться не только «посредством создания и предложения, обладающих ценностью товаров и услуг и обмена», но и обеспечением условий реализации совокупности обменов, то есть распределения. В-пятых, в определении содержания маркетинга Ф.Котлер опускает условия функционирования отношений обмена. Перечисленные замечания необходимо учесть в определении содержания маркетинга.

Другой автор буквально повторяет Ф.Котлера в определении маркетинга с некоторыми дополнениями. Ж.Ламбен отмечает: «Маркетинг — это социальный процесс, направленный на удовлетворение потребностей и желаний людей и организаций путем обеспечения свободного конкурентного обмена товарами и услугами, представляющими ценность для покупателя» [6, с. 4]. В данном определении маркетинга включено дополнение об обеспечении свободного конкурентного обмена товарами и услугами. Этот фрагмент содержания несколько расширяет понимание маркетинга. В целом по опреде-

лению маркетинга вышеприведенного автора сохраняются все те же недостатки, что было высказано по отношению к Ф.Котлеру. Включение конкуренции в содержание маркетинга является необходимостью, ибо без существенных отношений состязательности затухает сам процесс развития обмена. Некоторые авторы дают более упрощенные определения маркетинга. Так, Г.Барретт воспринимает маркетинг как процесс, «основная задача которого — управление выбором»[7, с. 1]. Здесь в содержание маркетинга вводятся понятия управление и выбор. Несомненно, отношения обмена и распределения должны подчиняться определенным управленческим механизмам, вытекающим из требований действия экономических законов. И выбор может существовать в условиях конкуренции. Далее Б.А.Соловьев пишет, что «маркетинг — это своего рода технология взаимоотношений людей на рынке. Одни производят, другие потребляют. И все должны быть довольны»[8, с. 13]. В данном определении маркетинг представляется как специфический механизм использования объективных рыночных отношений, также отмечается необходимость равноправия противостоящих сторон. Это подчеркивается Т.Амблером: «...маркетинг — среднее арифметическое двух рассмотренных нами ересей: необходимо удовлетворение потребностей обеих сторон маркетинга, притом что ни одна из них не должна «тянуть одеяло на себя» [9, с. 167].

Учитывая положительные стороны и недостатки в высказываниях вышеприведенных авторов, можно сформулировать определение маркетинга в следующем виде. Маркетинг выражает совокупность конкурентных отношений обмена и распределения на основе общественно необходимых затрат труда, служащая для обеспечения реализации существенных отношений присвоения и отчуждения собственности в условиях несоответствия уровня развития современных производительных сил масштабам общественной деятельности, направленная на возмещение планируемых расходов продавцом, где деятельность последнего должна соответствовать требованиям удовлетворения спроса покупателей.

Данное определение выражает содержание маркетинга как объективно существующего современного социально-экономического явления в цивилизованных странах. Но в то же время маркетинг рассматривают как систему современных методов реализации существенных отношений и экономических законов в направлении удовлетворения спроса покупателей и возмещения оптимальных затрат продавцов. Здесь нужно отметить, что под возмещением общественно необходимых затрат продавцов понимается получение средней или усредненной нормальной прибыли, заработной платы, окупаемость хозяйственной деятельности, средств и предметов труда.

В экономической литературе в основном речь ведут о маркетинге как о системе методов определения и удовлетворения спроса потребителей. Данные методы раскрыты достаточно объемно в научных и учебных изданиях. Однако эти методы, нацеленные на удовлетворение спроса потребителей, представляются неполными в отсутствии механизма использования экономических законов и существенных отношений. Ведь совокупность экономических отношений и их механизм функционирования непосредственно и опосредо-

ванно воздействуют и обуславливают отношения отдельного продавца и покупателя. Тем самым развитие содержания маркетинга, отношения продавца и покупателя предопределяются механизмом действия экономических законов и сущностными отношениями.

Собственность, как исходное и основное отношение, обуславливает развитие содержания маркетинга. Маркетинг, нацеленный на удовлетворение потребностей покупателей, должен обеспечить реализацию отношений присвоения и отчуждения, так как товар, являясь клеточкой в содержании отношений собственности, служит исходным пунктом в функционировании рынка.

Существующие формы собственности предопределяют характер проявления механизма функционирования маркетинга. Так, общедолевая собственность транснациональных корпораций, акционерных обществ, кооперативов обуславливает преимущественно функционирование маркетинг отношений, тогда как частная и индивидуальная собственности — проявление в большей степени маркетинг трансакций. В экономической литературе под маркетингом отношений понимается установление фирмы с основными партнерами долгосрочных отношений. По этому поводу Т.Амблер пишет: «Маркетинг отношений — практика долгосрочных взаимовыгодных отношений с ключевыми партнерами, взаимодействующими на рынке: потребителями, поставщиками, дистрибьюторами в целях установления длительных, привилегированных отношений»[9, с. 43]. Маркетинг отношений должны реализовываться на основе механизма использования отношений собственности, экономических законов, сущностных отношений, а также, вытекающих из последних, «пучка прав собственности», «правил рыночной игры». Ведь для установления постоянных и долгосрочных отношений необходимо соблюдать «правила игры», заключенные и в содержании трансакций, в которых учитывают выгоду для каждой стороны, а также в целом и для всех.

Трансакционный маркетинг представляется формой проявления маркетинг отношений и выражает сделку в отдельности между двумя или более сторонами по поводу обмена ценностями. Поэтому Ф.Котлер пишет, что «трансакционный маркетинг входит составной частью в более широкую концепцию, получившую название маркетинг отношений»[4, с. 43]. Это положение дает сделать следующий вывод, что также трансакционный маркетинг обусловлен, как и маркетинг отношений, объективно функционирующими отношениями собственности, действиями экономических законов и «правилами рыночной игры».

В содержании маркетинга заключены хозрасчетные отношения, как отношения индивидуального воспроизводства на основе общественно необходимых затрат труда, что необходимо учесть в формировании механизма маркетинга. Если в хозрасчетных отношениях продавцы нацелены на индивидуальное воспроизводство, то в маркетинге последнее должно быть достигнуто на основе удовлетворения спроса потребителей. Об этом отмечает Т.Амблер: «Маркетологи же идут от конечного пользователя к реализации своих интересов. Основной логической посылкой является положение о том, что предприятие получит прибыль в результате удовлетворения нужд потребителя, если оно полностью осознает потребности клиентов»[9, с. 167].

Другой автор также придерживается данного положения, что является ключевой идеей в содержании маркетинга. «Концепция маркетинга, — отмечает Ж.Ламбен, — предполагает, что вся деятельность организации должна иметь главной целью удовлетворение потребностей пользователей, поскольку это наилучший путь достижения собственных целей роста и повышения рентабельности»[6, с. 4].

Однако при удовлетворении спроса покупателей необходимо учитывать свои возможности продавцам. Если расходы продавцов превысят доходы, а цены продаваемых товаров будут ниже издержек, то такое отношение купли-продажи приведет их к разорению. Поэтому в маркетинговых отношениях продавцы должны будут нацелены не только на первостепенное удовлетворение спроса покупателей, но и обеспечение индивидуального воспроизводства, возмещение издержек, получение нормальной и сверхприбыли для расширения коммерческой и хозяйственной деятельности.

В маркетинговой литературе рассматривается конкурентная борьба между субъектами рыночных отношений. В основном выделяется конкуренция между продавцами за доход, а между продавцами и покупателями — за избыточную ренту, когда любой из них становится потенциальным соперником. Далее рассматривается соперничество за повышение качества конкретного вида товара, что предопределяет противостояние и столкновение интересов продавцов в более ограниченном масштабе отрасли: секторе, сегменте рынка. Здесь идет речь о внутриотраслевой конкуренции. Для подтверждения этих строк сошлемся на авторитетных специалистов, которые пишут: «Конкурируя за деньги потребителей, компании, на самом деле, сталкиваются с большим числом конкурентов... Конкурентами могли бы считаться все компании, которые борются за одни и те же деньги потребителей. ...Многие компании подходят к проблеме выявления своих конкурентов с точки зрения отрасли, в которой они работают. Отрасль — группа компаний, предлагающих товары или класс товаров, которые в значительной степени являются взаимозаменяемыми»[10, с. 190–191].

Исследование конкуренции за деньги покупателей в высокоразвитых странах позволило маркетологам определить группу выгодных клиентов, к которым относятся средние потребители, то есть представители среднего класса. Специалисты пишут: «Маркетинг — это искусство привлечения и удержания прибыльных потребителей. Однако проводимые исследования показывают, что зачастую от 20 до 40 % потребителей убыточны для компаний. ...Самые крупные потребители более требовательны, они получают большие скидки и поэтому снижают уровень прибыльности компании. Мелкие потребители платят полную цену и получают меньше услуг, но расходы на ведение дел с мелкими потребителями уменьшают их прибыльность. Во многих случаях самыми прибыльными оказываются средние потребители, которые платят практически полную цену и получают довольно значительный объем услуг»[10, с. 472–473].

Однако данное положение не в полной мере приемлемо для развивающихся государств, в том числе для Казахстана и России, ибо в этих странах ещё не сформировался средний класс. Если средний класс не представляет большую

часть активного населения, то такая страна обречена на низкую покупательную способность, узкий национальный рынок, отсталую экономику.

Так, в Казахстане прожиточный минимум в среднем на душу населения по состоянию на 2005 года составил по официальным сведениям 8201 тенге. В декабре 2005 г. среднемесячная номинальная заработная плата одного работника составила 44956 тенге и выросла по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года на 26,1 %, в реальном выражении — на 17,3 %. Однако 65 % населения располагало по размеру среднедушевого денежного дохода в месяц от 3000 до 16400 тенге и 33 % — свыше 17000 тенге [12, с. 12–17]. А около 1 % населения относятся к особо богатым людям, владеющим собственностью страны равным примерно 90 % от общей величины [13, с. 60; 13, с. 69]. Учитывая, что прожиточный минимум занижен, примерно, в 2 раза по расчетам специалистов ПРО ООН, можно сделать только однозначный вывод: в Казахстане на начало второго тысячелетия около 65 % населения оказались на уровне и за чертой бедности. При таком раскладе доходности населения говорить о расширении национального рынка ещё преждевременно. Здесь нельзя даже думать о сравнении с рынками высокоразвитых стран, в которых средний доход на душу населения в десятки и сотни разы больше, чем в развивающихся государствах.

В условиях низкой доходности населения в развивающихся странах сужается поле деятельности маркетинга до минимума, сокращается количество субъектов конкурентной борьбы, наблюдается явное господство монополистов. В таком случае вопрос о полноценном и качественном удовлетворении нужд и потребностей, спроса большинства покупателей смещается с позиции главной цели, тем самым, внося изменения в основное содержание маркетинга, преобразуется данный процесс в квазимаркетинг, или отсутствие этого явления. Поэтому понятно скептическое отношение практиков и некоторых ученых к существованию и необходимости использования механизма маркетинга в условиях развивающихся стран.

Маркетинг, как организованная деятельность людей, направленный на удовлетворение спроса покупателей, представляется способом реализации сущностных отношений, закона плановности, закона стоимости, закона спроса и предложения. В связи с этим данный процесс, направляемый на удовлетворение спроса покупателей, приобретает вид маркетинг менеджмента. В экономической литературе зарубежные авторы раскрывают содержание нового явления в следующей трактовке: «Маркетинг менеджмент (маркетинговое управление) — процесс планирования и реализации политики ценообразования, продвижения и распределения идей, продуктов и услуг, направленный на осуществление обменов, удовлетворяющих как индивидов, так и организации» [4, с. 46].

В содержании категории «маркетинг менеджмент» основное значение имеет понятие менеджмент, тогда как маркетинг представляется в большей степени в качестве цели, ибо любая целенаправленная организация деятельности людей вытекает от управления, а процесс удовлетворения нужд, потребностей, спроса покупателей в маркетинге является той задачей, которую решают и реализуют посредством менеджмента. Поэтому менеджмент пред-

ставляется управлением деятельности людей для реализации маркетинговой цели: удовлетворение нужд, потребностей, спроса покупателей; и в целостности проявляется как маркетинг менеджмент. В основе маркетинга заложен менеджмент. В связи с этим Ф.Котлер объединил данные понятия в единую целостность и выпустил книгу «Маркетинг менеджмент», в которой рассматривает данный процесс.

В подтверждение вышеприведенного положения можно отметить высказывание представителя и российской школы маркетинга Б.А.Соловьева. Он пишет, что «механизм выполнения маркетингом своих функций основывается на разработке маркетинговой системы как части управленческой системы предприятия, включающей: «организацию, планирование, исследования, контроль»[8, с. 11].

Цель маркетинг менеджмента является удовлетворение спроса покупателей. Но для реализации данной цели необходимо знать спрос покупателей. В одних источниках экономической литературы подчеркивается, что «маркетинг обнаруживает неудовлетворенные потребности и разрабатывает соответственно адаптированные товары; ...осуществляет план действий, что приводит к созданию и росту спроса на эти новые товары» [6, с. 16]. Данное высказывание Ж.Ламбена не представляет отражением полной информации об истинном состоянии и параметрах спроса покупателей. Определение параметров спроса покупателей необходимо в выявлении доли рынка. По этому поводу Т.Амблер отмечает: «Компании, производящие промышленную продукцию, считают, что оценить долю рынка конкурента практически невозможно, поскольку соответствующая информация просто-напросто отсутствует»[9, с. 303].

Фирмы определяют спрос покупателей преимущественно эмпирическим путем и поэтому невозможно оценить и выявить долю рынка конкурентов. На самом деле отсутствовали научные методы определения совокупной стоимости товаров, совокупного удовлетворенного и неудовлетворенного спроса.

Специфика маркетинговых исследований такова, что маркетологи больше всего заняты поиском путей решения частного вопроса, лежащего на поверхности. Однако без решения основных методологических проблем не раскрыть объективно и частные. Маркетологи не могут определить, исходя из учета своих индивидуальных затрат и опроса населения, покупателей, общественно необходимую величину спроса, соотношения овеществленных и живых затрат труда, уровень развития производительных сил, что позволило бы раскрыть механизм выявления удовлетворенного и неудовлетворенного спроса для компании и долю рынка конкурентов. В связи с этим маркетолог подчеркивает, что «получить некоторые данные весьма сложно: ... оценка сильных и слабых сторон конкурента — получение информации о бизнесе каждого соперника, включая данные об объемах продаж, доле рынка, прибыли, норме возврата инвестиций, денежных потоках, новых капиталовложениях и использовании производственных мощностей. ... Компании получают информацию о сильных и слабых сторонах конкурентов через вторичные данные из личного опыта и по слухам»[9, с. 303].

Для знания сильных и слабых сторон не обязательно иметь полную и подробную информацию о конкурентах, достаточно быть осведомленным по основным показателям: удовлетворенный и неудовлетворенный спрос, уровень соотношения индивидуальных овеществленных и живых затрат, общественно необходимых величин данных затрат труда как по отраслям, так и по фирмам.

Поэтому в национальных, региональных, местных статистических агентствах необходимо вести сбор данных и по вышеприведенным показателям для ежеквартального опубликования в информационно статистических сборниках, предназначенных для пользования субъектами рыночной экономики. Учет и знание общих экономических показателей необходимы для индикативного и стратегического планирования на уровне местного, регионального и национального масштабов и использования субъектами хозяйствования. При этом вполне сохраняются коммерческие тайны, секреты технологии производства, менеджмента, маркетинг менеджмента и многое другое фирм, компаний в рыночной системе.

Маркетологи при решении частных проблем, должны, прежде всего, исходить из требований механизма действия закона стоимости и закона спроса и предложения. Без знания механизма действия закона стоимости невозможно определить совокупную стоимость товаров и услуг, удовлетворенный и неудовлетворенный спрос, общественно необходимое соотношение затрат овеществленного и живого труда как на уровне макроэкономики, так и мезо- и микроуровнях. А механизм действия закона спроса и предложения позволяет выявить отклонения спроса или предложения от общественно необходимого параметра и тем самым находить пути и методы коррекции хозяйственной деятельности в направлении оптимизации затрат и повышения эффективности результата. Ориентация на механизм действия и функционирования сущностных отношений, экономических законов позволит выявить эффективные пути построения маркетинг отношений, которые представляют долгосрочные отношения между субъектами в экономической подсистеме интегрированного субъекта рыночных трансакций. «Конечный результат, к которому стремится маркетинг отношений, — формирование уникального актива компании, называемого маркетинговой системой взаимодействия. Маркетинговая система взаимодействия включает в себя компанию и все остальные заинтересованные в её работе группы: потребителей, наемных работников, поставщиков, дистрибьюторов, розничных торговцев, рекламные агентства, университетских ученых и всех, с кем компания установила взаимовыгодные, деловые отношения. Таким образом, — делает вывод Т.Амблер, — конкурируют уже не столько компании-производители, сколько системы взаимодействия в целом. В этом случае выигрывает та компания, которой удалось построить наиболее эффективную систему»[9, с. 43].

Построение эффективной системы маркетинг отношений, предопределено объективно функционирующими экономическими законами, формируется и их механизмами использования. К ним относятся методы определения стоимости, равновесной цены, эластичности спроса и предложения, общественно необходимых соотношений затрат овеществленного и живого труда,

издержек фирм, торговых скидок, наценок и так далее. Однако на практике в маркетинг отношений преимущественно используют методы решения конкретных задач на уровне их поверхностного видения, упуская глубинные процессы, обуславливающие внешние проявления. Так, в ценообразовании используют в основном два подхода: «Самый простой способ ценообразования — начисление стандартной надбавки к себестоимости изделия» [9, с. 571]. Это первый подход, и второй: «Все большее число компаний при расчете цены исходят из ощущения ценности товара, когда в качестве ключевого фактора ценообразования рассматриваются не издержки продавца, а восприятие товара потребителем» [9, с. 575].

Эти подходы и методы формирования ценообразования не учитывают механизм действия закона стоимости. Поэтому многие мелкие и средние фирмы, не имея информацию, отражающую объективную действительность, принимают на основе поверхностных знаний волюнтаристические, субъективные решения в ценообразовании и других проблемах, в результате чего возникает преобладание негатива в бизнесе, в лучшем случае, или оказываются фирмы банкротами, в худшем.

Маркетинг отношений регулируется посредством маркетинг менеджмента, который представляет составную часть механизма использования закона плановости в условиях концентрации и централизации общественного производства. Тем самым маркетинг менеджмент предполагает на основе объективно действующих экономических законов осознанное «согласование работы всех отделов компании» [9, с. 58], а также различные маркетинговые функции службы сбыта, рекламы, управления производством и реализацией продукта, исследования рынка и другие, которые должны быть взаимосвязаны, их выполнение скоординировано [9, с. 58].

Маркетинг менеджмент в высокоразвитых странах нацелен на гармонию интересов продавцов и покупателей, компании, потребителей и в целом общества. «Концепция социально ответственного маркетинга провозглашает задачей организации установление нужд, потребностей и интересов целевых рынков, удовлетворение потребителей более эффективными, чем у конкурентов, способами и сохранение или укрепление благополучия покупателя и общества в целом. Её сторонники считают необходимым, — подчеркивает Т. Амблер, — достижение баланса прибыли компании, удовлетворения потребностей потребителя и общественных интересов» [9, с. 70]. Однако эта задача гармонизации интересов выполнимо при условии знания общеметодологических вопросов, механизма действия сущностных отношений, экономических законов.

Осуществление маркетинг менеджмента в развивающихся странах СНГ весьма проблематично, так как отсутствуют многие факторы социально-рыночной экономики. Так, ещё не сформирована инфраструктура цивилизованной экономики, правовая система не соответствует требованиям объективной необходимости, системе экономических отношений; экономические отношения находятся на уровне примитивного развития, где господствует «закон джунглей»- власть монополистов и высокопоставленных чиновников,

и имеются проблемы в демократизации государственного регулирования, что обуславливает деформацию рыночных отношений.

Понятия и термины

Маркетинг; рынок; выбор; маркетинг отношений; транзакционный маркетинг; маркетолог; маркетинг менеджмент; маркетинговые исследования; маркетинговая система.

Рассматриваемые вопросы

1. Маркетинг как категория рынка.
2. Маркетинговая система в повышении эффективности управления фирм.
3. Переходная экономика в формировании маркетинга.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Маркетинг в развитии рыночных отношений.
2. Маркетинг менеджмент как система управления экономическими процессами.
3. Экономические предпосылки возникновения и функционирования маркетинговых отношений.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. Какие противоречия между производством и рынком обусловили возникновение маркетинга?
2. Какая связь между менеджментом и маркетингом?
3. Какие проблемы существуют при внедрении маркетинга в управлении фирм в переходной экономике?

Темы для рефератов

1. Маркетинг в повышении эффективности товарного обращения.
2. Маркетинг в снижении транзакционных издержек.
3. Маркетинг менеджмент как необходимость современной экономики.

Литература

1. Ф. Котлер. Основы маркетинга /Пер. с англ. В.Б. Боброва. - М., 1991.
2. Экономическая теория /Под общей ред. В.И. Видяпина, В.П. Журавлевой. - М., 1999.
3. К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. 2-е изд. Т.12. - М., 1958.
4. Ф. Котлер. Маркетинг менеджмент. - СПб., 1999.
5. Hegel. Encyklopdie. Erster Theil. "Die Logik". - Berlin, 1840.
6. Ж. Ламбен. Стратегический маркетинг /Пер. с франц. - СПб, 1996.
7. G. Barret. Forensic Marketing. - London, 1990.
8. Б.А. Соловьев. Управление маркетингом. - М., 1999.
9. Т. Амблер. Практический маркетинг /Пер. с англ., под общей ред. Ю.Н. Катуревского. - СПб, 1999.

10. Ф. Котлер, Г. Армстронг, Д. Сондерс, В. Вонг. Основы маркетинга /Пер. с англ. - М., СПб., К., 2000.
11. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента /Пер. с англ. - М., 1992.
12. Краткий статистический ежегодник Казахстана. Статистический сборник. / Под ред. К.С.Абдиева. - Алматы, 2006.
13. Национальные счета Республики Казахстан за 2001-2005 годы. Статистический сборник /Агентство РК по статистике. - Алматы, 2007.

Глава 11 МОДЕРНИЗАЦИЯ МЕХАНИЗМА ВОСПРОИЗВОДСТВА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

11.1 Условия воспроизводства социально ориентированной экономики

Использование механизма функционирования экономических законов в процессе согласования осознанных действий в масштабе воспроизводства национальной экономики требует рассмотрения соотношения отраслей общественного производства, а также взаимосвязи макроэкономических явлений и их влияние на процесс расширенного воспроизводства, эффективность издержек воспроизводства.

Рынок является производной от общественного производства, поэтому причины противоречивых тенденций развития рынка нужно искать первоначально в сфере производства. Для этого следовало бы ознакомиться с моделями простого и расширенного воспроизводства общественного производства, предложенными ещё К.Марксом[1, с. 441–596].

Данные модели интересны тем, что автор показывает взаимообусловленность и взаимосвязь между отраслями первого (I) и второго (II) подразделений общественного производства — производства средств производства и производства предметов потребления; определяет условия простого и расширенного воспроизводства общественного производства, обосновывает составные части в каждом подразделении. К.Маркс абстрагируется от ряда факторов действительности, влияющих на процесс воспроизводства. Изначально он берет общую сумму годового товарного продукта для I подразделения в два раза больше, чем для II. Это решение им не объясняется. Видимо, таким подходом он предполагал, что в развитии национальной экономики первоначально необходимо развить I подразделение, которое обусловит дальнейший прогресс II подразделения.

Неравномерность распределения совокупного годового продукта между подразделениями общественного производства на начальной стадии исследования предопределила равномерный обмен между составными частями на последующих ступенях взаимодействия. Здесь нас интересует обусловлен-

ность и единство неравномерности и равномерности процессов, их взаимодействие. В расширенном воспроизводстве общественного производства неравномерность распределения совокупного годового продукта обуславливает развитие экономики и предопределяет равномерность в обмене между подразделениями, то есть изначальное равновесие рынка.

Рассматривая модель расширенного воспроизводства общественного производства К.Маркса, В.И.Ленин сделал дополнения. Он стал исследовать расширенное воспроизводство, используя те же абстрактные цифровые данные и удлинив срок данного процесса на шесть лет. В.И.Ленин писал: «Итак, единственно правильным выводом, который можно сделать из вышеизложенных исследований Маркса, будет тот, что в капиталистическом обществе производство средств производства возрастает быстрее, чем производство средств потребления»[2, с. 81].

Такой вывод свойствен начальному этапу становления капитализма. Однако за столетие содержание развитого капитализма во многом изменилось. Рыночной экономике высокоразвитых стран присущ опережающий рост производства предметов потребления. Здесь главная задача состоит в обеспечении равномерного распределения дохода между составными частями подразделений общественного производства в условиях неравномерного развития его сфер. Данная проблема намного сложнее, чем представляется в абстрактной упрощенной схеме. Для приближения модели расширенного воспроизводства общественного производства следует увеличить количество укрупненных подразделений. Эта идея была осуществлена В.И.Лениным. Он, разграничив I подразделение на две части — производство средств производства для средств производства, производство средств производства для средств потребления — остановился на варианте существования трех подразделений общественного производства[2, с. 80]. Но если быть ближе к реальной модели расширенного воспроизводства общественного производства, то необходимо увеличить количество подразделений.

Для рассмотрения соотношения отраслей общественного производства ученые Российской экономической академии имени Г.В.Плеханова предлагают расширить модель К.Маркса, введя дополнительно III и IV подразделения. «Современное общественное производство, — подчеркивает Г.П.Журавлева, — охватывает не только материальное производство (I и II подразделения), но также нематериальную сферу — производство нематериальных услуг и благ, что составляет в совокупности своих отраслей III подразделения, и выделить в IV подразделение военную экономику. Такая структура общественного производства учитывает современные коренные качественные сдвиги»[3, с. 311]. А ученые уральского региона Российской Федерации продвинулись дальше, предлагая структуризацию общественного производства на 6 видов подразделений[4, с. 24–30].

Мы солидарны с идеей об увеличении количества подразделений общественного производства и принятия за основу модели К.Маркса. Здесь необходимо отметить, что следует расширить количество подразделений до девяти, в которые будут включены предложенные сферы производства нематериальных услуг, военная экономика. Последняя может быть представлена в

нашей модели VI подразделением — производственные услуги и VII подразделением — непроизводственные услуги.

С учетом научных исследований К.Маркса, В.И.Ленина и объективной необходимости в современных условиях предлагается следующая схема подразделений общественного производства:

I подразделение: производство средств производства для производства средств производства;

II подразделение: производство средств производства для производства предметов потребления;

III подразделение: производство средств производства для производства средств производственных услуг;

IV подразделение: производство средств производства для производства средств непроизводственных услуг;

V подразделение: производство предметов потребления;

VI подразделение: производственные услуги;

VII подразделение: непроизводственные услуги;

VIII подразделение: товарное обращение средств производства;

IX подразделение: товарное обращение предметов потребления.

Данная схема подразделения общественного производства позволяет создать приближенную к реальной действительности модель расширенного воспроизводства. Рассмотрение модели расширенного воспроизводства в различных видах показывает в модернизированном варианте, что закон конкуренции в экономической системе действует как на макро-, так и микроуровнях, предопределяя тенденции и закономерности неравномерного развития в одних сферах общественного производства, в то же время равномерность или равновесность в других.

В вышеприведенные подразделения общественного производства входят сотни и тысячи отраслей. Так, например, в Японии в национальной экономике насчитывается около двух тысяч отраслей[5, с. 3]. На конкурентной основе выживают только сильные, а старые отрасли уходят с арены, уступая место новым. Выживание в конкурентной борьбе требует огромных усилий: модернизации основных и оборотных средств и высокого уровня капитализации доходов. В японском частном секторе до 85 % прибыли возвращается в производство[6, с. 12].

Данная схема подразделений общественного производства позволит создать модель расширенного воспроизводства приближенную к реальной действительности.

Эффективное развитие общественного производства предполагает пропорциональное соотношение подразделений. Для достижения пропорциональности составных частей в структуре национальной экономики следует соблюдать по нашей модели общественного воспроизводства следующие условия:

$$W_I = \Sigma I, II, III, IV (C_1 + C_2);$$

$$W_{II} = \Sigma II, V (C_1 + C_2);$$

$$W_{III} = \Sigma III, VI (C_1 + C_2);$$

$$W_{IV} = \Sigma IV, VII (C_1 + C_2);$$

$$W_V + W_{VII} = \Sigma I, II, III, IV, V, VI, VII, VIII, IX (V + m_2);$$

$$W_{VI} = \Sigma I, II, III, IV, V, VI, VII, VIII, IX (m_1);$$

$$W_{VIII} = W_{cp.} (I, II, III, IV);$$

$$W_{IX} = W_{cp.} (V, VI, VII).$$

Для разъяснения отметим, что W — совокупная стоимость товаров отраслей подразделения; римские цифры от I до IX включительно представляют порядок номеров подразделений; C_1 — амортизация основных средств производства; C_2 — промежуточный продукт; V — заработная плата; m_1 — инвестиционные отчисления от прибыли; m_2 — нормальная прибыль; m_3 — сверхприбыль; символ Σ означает сумму; $W_{cp.}$ — среднюю величину стоимости товаров подразделений.

В первом условии совокупный продукт (W_I) первого подразделения должен быть равен сумме величин амортизации основных средств производства и промежуточного продукта I, II, III, IV подразделений. Данное равенство предопределено тем, что первое подразделение производит средства для вышеперечисленных подразделений, где совокупная продукция первого предназначается для воспроизводства $C_1 + C_2$ последующих подразделений II, III, IV и собственного I подразделения. Такое равенство обуславливает реализацию совокупного продукта (W_I) I подразделения и частей (C_1 и C_2) II, III, IV подразделений.

Второе равенство совокупного продукта II подразделения сумме ($C_1 + C_2$) V и собственного II подразделений предопределено тем, что последнее должно обеспечить условия собственного производства и V подразделения: производства предметов потребления, осуществление которого достигается посредством эквивалентного обмена продуктами.

Третье условие равенства совокупного продукта (W_{III}) III подразделения сумме (C_1 и C_2) VI и собственного III подразделений предопределено тем, что последнее (производство средств производства для производства средств производства услуг) должно обеспечивать условия развития VI подразделения (производственные услуги) и собственно производство III подразделения.

Четвертое равенство совокупного продукта (W_{IV}) IV подразделения сумме (C_1 и C_2) VII и собственно IV подразделений предопределено тем, что последнее (производство средств производства для производства средств непроизводственных услуг) должно обеспечить условия развития VII подразделения (непроизводственные услуги) и IV подразделения.

Пятое условие равенства совокупных продуктов ($W_V + W_{VII}$) V и VII подразделений сумме заработной платы и нормальной прибыли ($V + m_2$) I, II, III, IV, V, VI, VII, VIII, IX подразделений предопределено тем, что V и VII подразделения должны обеспечить продуктами потребления и непроизводственными услугами наемных работников и предпринимателей всех подразделений.

Шестое условие равенства совокупного продукта (W_{VI}) VI подразделения сумме амортизации инвестиционного отчисления от прибыли (m_1) I, II, III, IV, V, VI, VII, VIII, IX подразделений предопределено тем, что VI подразделение: производственные услуги должно быть готово к обеспечению фронта

работ в объеме суммы инвестиционного отчисления от прибыли всех подразделений общественного производства.

Седьмое условие равенства совокупного продукта (W_{VIII}) VIII подразделения средней величине из совокупности затрат (W) I, II, III, IV подразделений предопределено действием закона стоимости, где затраты сферы товарного обращения не должны превышать средней величины из совокупности затрат тех подразделений, между которыми происходит преимущественно обмен товарами, деятельностью.

Восьмое условие равенства совокупного продукта (W_{IX}) IX подразделения средней величине из совокупности (W) V, VI, VII подразделений также предопределено механизмом функционирования закона стоимости как в предыдущем условии.

Вышеприведенные условия обмена деятельностью, товарами между подразделениями общественного производства осуществимы не на основе индивидуальных затрат, а на их общественно необходимых величинах. В нашем примере равенства в восьми условиях должны происходить через приведения индивидуальных затрат подразделений к общественно необходимым величинам, посредством определения коэффициента (k) приведения индивидуальных затрат к их общественно необходимым величинам, для эквивалентного обмена между подразделениями, отраслями, фирмами.

Для осознанного регулирования эквивалентного обмена деятельностью между подразделениями, отраслями общественного производства и услуг в современных условиях необходимо рассмотреть механизм действия закона стоимости в трансформированном виде. В связи с этим рассмотрим таблицу 9, раскрывающую основы механизма действия закона стоимости в современных условиях.

В данной таблице во второй колонке (II) представлены подразделения отраслей общественного производства и услуг, римские цифры (I, II, III, IV, V, VI, VII, VIII, IX) означают порядковый номер подразделений; символ (Σ) — сумму; $\left(\frac{\Sigma}{K}\right)$ — среднюю величину; (K) — количество подразделений.

В третьей колонке указаны сумма частей амортизации основных средств и промежуточного продукта (C_1 и C_2), заработная плата и прибыль, четвертой — инвестиционное отчисление, пятой — нормальную прибыль, шестой — сверхприбыль, седьмой — совокупный продукт подразделения, восьмой — соотношение овеществленных затрат труда и живых затрат в данном подразделении, девятой — коэффициент приведения индивидуальных затрат труда подразделения к общественно необходимым, десятой — общественно необходимая величина совокупного продукта подразделения, одиннадцатой — разницу между общественно необходимой величиной совокупного продукта и индивидуальной конкретного данного подразделения.

Для определения механизма действия закона стоимости, который обусловливает эквивалентный обмен деятельностью между подразделениями и пропорциональное их развитие, необходимо выявить в 11 строке сумму частей совокупного продукта всех подразделений. Данная сумма частей C_1 , C_2 ,

V , и m нужна для определения среднего соотношения овеществленных и живых затрат труда.

$$\frac{\Sigma(C_1 + C_2)}{K} : \frac{\Sigma(V + m)}{K} = k_c, \quad (69)$$

где k_c — коэффициент среднего соотношения овеществленных и живых затрат труда. Данный коэффициент можно определить и другим способом:

$$\frac{\Sigma(C_1 + C_2)}{K} : \frac{\Sigma(V + m)}{K} = \frac{\Sigma(C_1 + C_2)}{\Sigma(V + m)} = k_c. \quad (70)$$

Здесь видно, что k_c определяется как отношение суммы частей C_1 и C_2 всех подразделений к сумме $V + m$ или сумме добавленных стоимостей.

Индивидуальное соотношение овеществленных к живым затратам труда подразделения представляет (k_u) коэффициент индивидуального соотношения. Деление данного коэффициента (k_u) на (k_c) дает возможность определить (k) коэффициент приведения индивидуальных затрат к общественно необходимым:

$$k = k_u : k_c. \quad (71)$$

Последний коэффициент (k) определен для каждого подразделения в колонке 9 данной таблицы. Умножения (k) каждого подразделения на совокупный продукт, то есть результаты десятой колонки на восьмую, дают общественно необходимые величины совокупного продукта подразделений в десятой колонке. В одиннадцатой колонке таблицы 7 показаны отклонения индивидуальных затрат подразделений от общественно необходимых величин.

Здесь отметим, что планомерность на макроэкономическом уровне осуществима на основе знаний механизма действия закона стоимости, где он предопределяет тенденцию эквивалентного обмена деятельности посредством среднего соотношения овеществленных и живых затрат труда, общественно необходимых. Обмен деятельностью посредством товаров осуществляется на основе стоимости, общественно необходимых затрат труда в масштабе макроэкономики. При этом наблюдаются отклонения индивидуальных затрат от общественно необходимых величин, что можно проследить в одиннадцатой колонке. Здесь не берется в счет действие закона спроса и предложения во всей полноте, поскольку речь идет не о ситуации в микросреде, а о макроэкономическом анализе, где спрос и предложение учитываются в среднем соотношении в стоимости товара (общественно необходимой величине).

В таблице 7 рассматривается механизм действия закона стоимости в модифицированной форме, где трансформированы все подразделения общественного производства, товарного обращения и услуг.

Включение затрат непроизводственных услуг вытекает из того, что удельный вес производственных затрат становится все меньше в современных условиях развития цивилизованных стран, где услуги все больше влияют не только на национальную экономику, но и на мировую экономику. В настоящее время в высокоразвитых странах соотношение производства товаров и услуг составляет примерно 30:70 [7, с. 39]. Совокупный общественный продукт (СОП) или валовой общественный продукт (ВОП), которые представ-

ляются тождественными понятиями в количественном выражении, по К. Марксу создаются в сфере материального производства. Однако при определении стоимости (ОНЗТ) необходимо исходить из суммы затрат как материального, так и нематериального производства, затраты последнего требуют возмещения или компенсации, которая возможна только на основе продуктов материального производства. Это позволяет сказать, что материальное производство уступает часть доходов в размере затрат нематериальной сферы услуг, то есть стоимость услуг нематериального производства является производной от стоимости товаров материального производства. Поэтому величина валового общественного продукта материального производства показывается фактически заниженной по сравнению с предполагаемой на сумму оуществвленных и живых затрат нематериального производства. Последняя величина преимущественно способствует созданию товаров в материальном производстве и участвует в распределении общественного продукта. При этом все затраты материального и нематериального производства должны быть в содержании совокупного общественного продукта, хотя их относительная обособленность предопределяет дифференциацию этих затрат по вышеприведенным сферам.

Далее, в таблице 7 сумма цен совокупного продукта седьмой колонки (10650) не совпадает с суммой стоимостей совокупного продукта (10903,6) десятой колонки. Это опровергает версию о том, что сумма цен должна быть всегда равна сумме стоимостей по К.Марксу. Излишние расходы (+243,6) будут компенсироваться из ренты потребителей прошлогодних запасов, а если возникает ситуация с минусовым результатом, то последний будет означать непризнание обществом части из суммы индивидуальных затрат.

Согласованные осознанные действия должны вытекать из знания и учета механизма действия системы экономических законов, и в том числе закона стоимости в масштабе макроэкономики. Поэтому осознанная согласованность пропорционального развития подразделений общественного производства, куда внесены товарное обращение и услуги, требует эквивалентный обмен деятельностью между ними на основе общественно необходимых величин. Следовательно, сопоставление частей структуры подразделений, а также между подразделениями необходимо вести не на индивидуальных затратах, а на общественно необходимых величинах, то есть первые нужно привести к уровню последних. Только после этой процедуры нужно определять условия равенства частей в реализации совокупного общественного продукта. После реализации данных равенств возникает ситуация создания условий расширенного воспроизводства общественного производства и услуг.

Т а б л и ц а 7

Модель определений общественно необходимых затрат труда на основе подразделений

№	II	$C_1 + C_2 + V + m$	m_1	m_2	m_3	W	$C:(V + m_{n-1}\phi)$	K	W^1	$W^1 - W$ (-, +)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
2	I	750+750+500+ 500	300	100	100	2500	1,5:1	1,016	2540	+40
3	II	400+500+300+300	150	100	50	1500	1,5:1	1,016	1524	+24
4	III	300+200+250+250	100	75	75	1000	1:1	0,677	677	-333
5	IV	250+250+150+150	50	50	50	800	1,6666:1	1,12859	902,8	+102,8
6	V	300+250+200+200	100	50	50	950	1,375:1	0,931	884,5	-65,5
7	VI	250+250+100+100	50	25	25	700	2,5:1	1,693	1185,1	+485,1
8	VII	300+200+200+200	100	50	50	900	1,25:1	0,846	761,4	-138,6
9	VIII	450+450+300+250	100	100	50	1450	1,6363:1	1,108	1606,6	+156,6
10	IX	300+200+200+150	75	50	30	850	1,4285:1	0,96735	822,2	-27,8
11	Σ	3300+3050+2200+2100	1020	600	580	10650	1,4767:1	1,0238122	10903,6	+243,6
12	$\frac{\Sigma}{K}$	366,6+338,8+244,4+233,3	113,2	66,6	64,4	1183,3	1,4767:1	1,0238122	-	-

Эти условия расширенного воспроизводства можно привести в следующем виде неравенства:

$$W_I > \Sigma I, II, III, IV (C_1 + C_2);$$

$$W_{II} > \Sigma II, V (C_1 + C_2);$$

$$W_{III} > \Sigma III, VI (C_1 + C_2);$$

$$W_{IV} > \Sigma IV, VII (C_1 + C_2);$$

$$W_V + W_{VII} > \Sigma I, II, III, IV, V, VI, VII, VIII, IX (V + m_2)$$

$$W_{VI} > \Sigma I, II, III, IV, V, VI, VII, VIII, IX (m_1).$$

Данные неравенства представляют сопоставление индивидуальных величин частей и совокупного продукта подразделений, а не общественно необходимые.

Первое неравенство означает, что (W_I) совокупный продукт первого (I) подразделения должен быть больше суммы частей ($C_1 + C_2$) I, II, III, IV подразделений общественного производства. Это условие дает возможность расширить масштабы воспроизводства для базовых подразделений (I, II, III, IV).

Во втором случае видно, что совокупный продукт II подразделения (W_{II}) больше суммы ($C_1 + C_2$) II, V подразделений. Данное неравенство показывает, что большая величина индивидуальных затрат II подразделения создаст условие расширенного воспроизводства для II, V подразделений.

Третье неравенство показывает, что совокупный продукт (W_{III}) III подразделения должен быть больше суммы частей ($C_1 + C_2$) III, VI подразделений, это условие предопределяет расширенное воспроизводство III, VI подразделений.

Четвертый вариант неравенства позволяет говорить о том, что совокупный продукт (W_{IV}) IV подразделения должен быть больше суммы частей ($C_1 + C_2$) IV, VII подразделений. Данное неравенство обуславливает расширенное воспроизводство IV, VII подразделений.

Пятое неравенство предполагает превышение суммы совокупных продуктов ($W_V + W_{VII}$) V, VII подразделений над совокупностью частей ($V + m_2$) заработной платы и нормальной прибыли I, II, III, IV, V, VI, VII, VIII, IX подразделений. Такое условие предопределяет расширенное воспроизводство вышеприведенных подразделений.

Шестое неравенство показывает, что совокупный продукт W_{VI} VI подразделения должен быть больше суммы инвестиционных отчислений (m_1) для развития I, II, III, IV, V, VI, VII, VIII, IX подразделений. Это обуславливает расширенное воспроизводство подразделений общественного производства.

Выше была показана модель реализации валового общественного продукта на основе общественно необходимых затрат труда между подразделениями и условия расширенного воспроизводства. Эквивалентный обмен между отраслями и подразделениями на основе общего критерия оценки общественного производства предполагает создание условий социальной справедливости, а расширенное воспроизводство — формирование и развитие социально ориентированной экономики. Поэтому методы определения эквивалентного обмена и условий расширенного воспроизводства должны стать

частью содержания формирующегося социально ориентированного рыночного механизма.

Понятия и термины

Производство средств производства для производства средств производства; производство средств производства для производства предметов потребления; производство средств производства для производства средств производственных услуг; производство средств производства для производства средств непроизводственных услуг; производство предметов потребления; производственные услуги; непроизводственные услуги; товарное обращение средств производства; товарное обращение предметов потребления; подразделение; отрасль.

Рассматриваемые вопросы

1. Обоснование структурирования общественного производства.
2. Условия эквивалентного обмена в достижении пропорциональности составляющих в структуре национальной экономики.
3. Определение общественно необходимых затрат труда на основе подразделений.
4. Условия расширенного воспроизводства общественного производства.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Проблемы структурирования общественного производства.
2. Обоснование необходимости эквивалентного обмена в структуре национальной экономики.
3. Равенство в обмене и неравенство в воспроизводственном процессе как необходимость развития общественного производства.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. Зачем нужно структурировать общественное производство?
2. В чем необходимость эквивалентного обмена между подразделениями в структуре национальной экономики?
3. Чем обусловлено неравенство в структуре затрат между подразделениями в процессе расширения общественного производства?

Темы для рефератов

1. Производственные услуги в развитии национальной экономики.
2. Роль непроизводственных услуг в повышении эффективности общественного производства.

3. Рост производства предметов потребления как необходимость совершенствования производства средств производства.

Литература

1. Маркс К. Капитал. Т.2. - М., 1984.
2. В.И. Ленин. Полн. собр. соч. Т.1. - М., 1971.
3. Экономическая теория/Под общей ред. В.И. Видяпина, В.П. Журавлевой. - М., 1999.
4. Приоритеты социально-экономического развития регионов : вопросы теории, методологии, практики/Под ред. А.И. Татаркина. - Екатеринбург, 2000.
5. Правда. 27.02.1989, с. 8.
6. Курс экономической теории/Под ред. А.В. Сидоровича. - М., 2001.
7. Работница /Ежемесячный всесоюзный журнал. №9. С.23-27. - М., 1978.

11.2 Межотраслевое соотношение на основе общего критерия оценки общественного производства

Применение модели реализации валового общественного продукта на основе общественно необходимых затрат труда и расширенного воспроизводства на практике имеет свои особенности. Для выявления данных особенностей вначале нужно решить спор между классиками К.Марксом, с одной стороны, и А.Смитом, Д.Рикардо, с другой стороны. Последние представляли совокупный общественный продукт, который проявлялся в форме валового общественного продукта, как сумма заработной платы, прибыли, процента, ренты или сумма доходов. То есть А.Смит и Д.Рикардо вели речь о конечном продукте, который проявляется в форме добавленной стоимости или валового внутреннего продукта (ВВП). К.Маркс отнесся к данному положению критически. Он писал: «Этот взгляд вообще соответствует тому ошибочному представлению, что, так как продукт есть лишь результат или материализация труда, то стоимость продукта целиком сводится к доходам: заработной плате, прибыли и ренте, — как это ошибочно думали Смит и Рикардо» [1, с. 547]. Здесь К.Маркс был прав в том смысле, что валовой общественный продукт должен включать прошлый, овеществленный труд, основные и оборотные средства, и затраты настоящего живого труда. Валовой общественный продукт равен сумме овеществленных и живых затрат труда за текущий год. Это можно представить в следующей форме:

$$W = C_1 + C_2 + V + m, \quad (71)$$

где W — совокупный общественный продукт или валовой общественный продукт, валовой выпуск; C_1 — амортизация основных средств производства; C_2 — промежуточный продукт; V — заработная плата; m — прибыль.

Если противопоставить вышеприведенной формуле определение валового внутреннего продукта, то будет видно, что последний меньше валового общественного продукта на величину C_2 — промежуточный продукт.

Валовой внутренний продукт равен сумме добавленных стоимостей за отчетный год, что можно выразить в следующей форме:

$$W_1 = V + C_1 + m_1 + m_2 + m_3 = V + m + C_1, \quad (72)$$

где V — заработная плата; C_1 — амортизационные отчисления; m_1 — инвестиционные отчисления; m_2 — нормальная прибыль; m_3 — сверхприбыль.

При сопоставлении W и W_1 видно, что $W > W_1$ на величину C_2 , хотя К.Маркс упрекал А.Смита и Д.Рикардо в том, что они учитывают в общественном продукте и C_1 . Но часть основных средств равной амортизационным отчислениям (C_1) переносятся в цену товара по частям на основе затрат нового живого труда. Об этом К.Маркс писал следующее: «Часть постоянного капитала, потребленная в производстве жизненных средств, возмещается тем постоянным капиталом, который в течение года произведен новым трудом. Производители этой новой части постоянного капитала реализуют свой доход (прибыль и заработную плату) в той части жизненных средств, стоимость которой равна стоимости постоянного капитала, потребленного в производстве этих жизненных средств»[1, с. 530].

Теперь можно сказать, что К.Маркс вел речь о выпуске или валовом общественном продукте (Y), а А.Смит и Д.Рикардо — о валовом внутреннем продукте (ВВП). Поэтому критика К.Маркса приемлема в той плоскости, что в определении Y необходимо учитывать и овеществленные затраты труда (C_1 и C_2). Однако классики А.Смит и Р.Рикардо правы в том, что при определении конечного продукта достаточно будет учитывать сумму доходов, то есть затраты нового живого труда. Данные категории выпуск — валовой общественный продукт (Y) и валовой внутренний продукт (ВВП) разнопорядковые, и они необходимы в макроэкономическом анализе.

Выпуск или валовой общественный продукт и валовой внутренний продукт дают возможность определить общественно необходимое соотношение затрат овеществленного и живого труда. Выпуск — валовой общественный продукт состоит из суммы промежуточного потребления (ПП) и валового внутреннего продукта (ВВП). Это можно выразить в следующем виде:

$$Y = ПП + ВВП. \quad (73)$$

В промежуточное потребление (ПП) входят овеществленные затраты труда, (C_2 — сырье, топливо и т.п.). В составе валового внутреннего продукта (ВВП) учитываются затраты нового живого труда ($V + m$):

$$ВВП = \Sigma V + \Sigma m + \Sigma C_1. \quad (74)$$

Для определения общественно необходимого соотношения затрат овеществленного и живого труда нужно сделать некоторое уточнение. В вышеприведенной формуле определения ВВП не выделялись основные средства, хотя они присутствовали в части новых живых затрат. Такое положение вытекает из того, что основные средства не переносят свою потребительную стоимость, материальную часть во вновь создаваемый продукт (товар). Но часть стоимости основных средств переносится посредством затрат нового живого труда, которые представляются в форме амортизационных отчислений. Здесь нужно сделать дополнение по поводу того, что амортизационное отчисление подразделяется на амортизационное отчисление физического износа (a_{ϕ}) и амортизационные отчисления морального износа (a_m) основных средств.

Если амортизационное отчисление физического износа (a_{ϕ}) обеспечивает простое воспроизводство основных средств, то амортизационное отчисление морального износа (a_m) представляет часть дополнительной стоимости для обеспечения их расширенного воспроизводства.

Валовой внутренний продукт равен сумме добавленных стоимостей ($ДС$), то есть:

$$ВВП = \sum ДС. \quad (75)$$

Но добавленная стоимость ($ДС$) состоит из суммы заработной платы (V), амортизационных отчислений (a) и прибыли (m), то есть:

$$ДС = V + m + a. \quad (76)$$

В данной общепринятой формуле скрыто противоречие, которое можно обнаружить при более подробном рассмотрении содержания части $m + a$, которую если развернуть в следующем виде:

$$m + a = m_1 + m_2 + m_3 + a. \quad (77)$$

В данной формуле a_{ϕ} представляет амортизационное отчисление физического износа части основных средств, которое должно идти на восстановление последних, позволяющих обеспечить простое воспроизводство (C_1). Добавленная стоимость представляется как стоимость прибавленная к овеществленным затратам ($C_1 + C_2$). Однако в содержании добавленной стоимости учитываются и овеществленные затраты (C_1) в форме амортизационных отчислений на основные средства (a_{ϕ}). В данном случае последний элемент (a_{ϕ}) содержания добавленной стоимости ($ДС$) выходит за рамки определения целостности $ДС$. Поэтому для приведения в соответствие содержания и целостной формы нужно представлять добавленную стоимость как сумму доходов ($V + m$) без части a_{ϕ} , поскольку последняя обеспечивает возмещение части стоимости основных средств. Здесь нужно сделать уточнение в определении добавленной стоимости, которое предлагается в следующем виде:

$$ДС = V + m. \quad (78)$$

Данное изменение в определении добавленной стоимости вносит дополнительный элемент в вычислении валового внутреннего продукта:

$$ВВП = \sum ДС + \sum a_{\phi}. \quad (79)$$

Теперь вернемся к определению валового общественного продукта, который можно представить в следующем виде:

$$Y = ПП + ВВП = ПП + \sum a_{\phi} + \sum ДС, \quad (80)$$

где $ПП = \sum C_2$ — промежуточный продукт, $\sum a_{\phi} = \sum C_1$ — амортизация основных средств производства, $\sum ДС = \sum V + \sum m$ — совокупность заработной платы и прибыли.

Исходя из вышеприведенных тождеств, можно рассмотреть содержание валового общественного продукта в измененном составе элементов структуры.

$$ВВП = \sum C_1 + \sum C_2 + \sum V + \sum m. \quad (81)$$

Данные формулы позволяют вычислить по схеме определения общественно необходимых затрат труда эффективность отраслей и сравнивать их деятельность за прошедший период (год), а если иметь плановые цифры, то можно прогнозировать вышеуказанные процессы, а также выявлять пути повышения эффективности отраслей и в целом национальной экономики.

Эффективность общественных затрат и рост Y , $ВВП$, $ДС$ в масштабе мезо- и макроэкономики определяются традиционно на основе сопоставления данных текущего с прошедшим периодом. Тогда как схема определения общественно необходимых затрат труда (ОНЗТ) позволяет вычислить эффективность затрат и рост показателей на основе сопоставления только текущих затрат, ограничиваясь рамками единого времени для фактических и общественно необходимых затрат труда, где последние представляются базисной величиной, «общим знаменателем».

На практике для определения общественно необходимых затрат труда и эффективности затрат на основе «общего знаменателя» за текущий или прошедший период (год) на мезо- и макроуровне нужно перегруппировать цифровые данные показателей в статистическом сборнике [2, с. 35–47]. Для получения в рыночных ценах валовой общественный продукт необходимо к «выпуску в основных ценах» прибавить цифровые данные с раздела «другие налоги на производство за вычетом других субсидий на производство». А также для определения нашего варианта добавленной стоимости нужно будет из показателя в статистическом сборнике «валовая добавленная стоимость» вычесть данные колонки «потребление основного капитала» и прибавить к результату цифровые значения из столбца показателя «другие налоги на производство за вычетом других субсидий на производство». После вышеприведенных операций можно привести схему определения общественно необходимых затрат труда и эффективности отраслей и национальной экономики.

Предлагаемый метод определения взаимосвязи совокупного спроса и предложения на основе сопоставления выпуска — валового общественного продукта (Y) и общественно необходимой величины выпуска — валового общественного продукта (Y^1) в корне отличается от теорий и методов, используемых и на практике. В экономической литературе отмечают, что «основными компонентами совокупного спроса, или совокупных расходов в открытой экономике являются: 1. Потребительские расходы; 2. Инвестиционные расходы; 3. Государственные расходы; 4. Чистый экспорт» [3, с. 358]. Однако в определении пишут, что «совокупный спрос — это суммарное количество товаров и услуг, которые намерены купить домашние хозяйства, бизнес, государство, заграница при различном уровне цен в стране» [3, с. 358]. Содержание данного определения совокупного спроса шире, чем предлагаемая методика его расчета. Так, на практике в статистическом сборнике «Национальные счета Республики Казахстан» совокупный спрос определяется суммой внутреннего спроса, куда входят индивидуальное и коллективное фактическое конечное потребление и валовое накопление капитала [4, с. 40].

Совокупный спрос, представленный как сумма расходов на потребление, не является полным. Он должен охватить весь доход населения, фирм и организаций, который должен был быть направлен на удовлетворение реально существующих потребностей. Поэтому под совокупным спросом нужно понимать совокупность частей удовлетворенного и неудовлетворенного спроса. А тот совокупный спрос, который рассчитывается на основе суммы расходов

на потребление и накопление капиталов, представляет фактически часть удовлетворенного спроса и является не полным без учета неудовлетворенного спроса. Тем самым видно, что официально признанный и используемый метод расчета совокупного спроса и наш по содержанию имеют существенное различие. Фактические данные или даже планируемые показатели покупок субъектами национальной экономики отражают совокупный спрос в усеченном, не полном, объеме, поскольку здесь не учитываются, хотя бы в среднем или усредненном плане, доходы домохозяйств и бизнеса, государства и возможности заграницы, которые были направлены на приобретение товаров и услуг.

Ошибочность официального подхода в определении совокупного спроса и совокупного предложения заключается в том, что авторы статистических сборников ограничиваются узким кругом экономических показателей[4, с. 40], а также отсутствием методологической основы определения объективных величин совокупного спроса и совокупного предложения, и их взаимосвязи.

В совокупный спрос, как ранее отмечали, должны входить составные части: неудовлетворенный спрос и удовлетворенный спрос, где последний будет равен совокупному реализованному предложению. В официальной литературе к совокупному предложению относят сумму валового внутреннего продукта (ВВП) и импорт[4, с. 40]. В другом источнике совокупное предложение приравнивают только к ВВП[5, с. 342].

Совокупное предложение должно состоять из суммы валового внутреннего продукта, промежуточного продукта и чистого импорта в рыночных ценах. Здесь нужно отметить, что чистый импорт определяется как разность между импортом и экспортом товаров. Далее есть другой вариант определения совокупного предложения как сумму валового общественного продукта и чистого импорта в рыночных ценах.

Исследования совокупного спроса и совокупного предложения необходимы в макроэкономике не как обособленные явления, а как непрерывный процесс их взаимосвязи, представляющий диалектически взаимообусловленных сторон органической целостности. К сожалению, в научной и учебной экономической литературе в аналитических исследованиях совокупный спрос и совокупное предложение рассматривают в наглядных графических формах в виде кривых линий, пересекающихся в той или иной точке, определяющей якобы состояние их равновесия[3, с. 358–365].

Графики кривых совокупного спроса и совокупного предложения на основе показателей уровня цен (дефлятора) и суммы цен товаров, не дают возможности определить реальный совокупный спрос как сумму неудовлетворенного и удовлетворенного спроса, объективное соотношение совокупного спроса и совокупного предложения. А точка пересечения кривых совокупного спроса и совокупного предложения графика неоклассиков не представляется состоянием их равновесия. По этому поводу американские авторы К.Макконнелл, С.Брю писали, что «...логическое обоснование эффекта замещения (один товар становится дешевле по сравнению со всеми другими

товарами) в данном случае неприменимо... Объяснения не годятся, когда мы имеем дело с совокупностями»[6, с. 176].

Определение параметров действия и взаимодействия совокупного спроса и совокупного предложения неоклассиками представляется несколько некорректным. Во-первых, графики, построенные на показателях уровня цен (дефляторе), и реальном ВВП или выпуска[3, с. 358–365], не отражают уровень или степень неудовлетворенного спроса или избыточного предложения. Во-вторых, эти графики искажают истинное положение и состояние равновесия совокупного спроса и совокупного предложения, так как отсутствует равенство между спросом и предложением. В-третьих, показатели «дефлятор» или «уровень цен», определяемые как соотношение суммы текущих цен к прошлогоднему, базисному, не обеспечивают отражение объективного состояния спроса и предложения за текущий период, поскольку коррекция основывается на данных прошлого года.

Для полноты освещения вышерассмотренного вопроса нужно отметить, что соотношение согласованных величин цены спроса и предложения на товары — это лишь квази или приближенное равновесие цен, но не равенство спроса и предложения. В частных случаях купли-продажи цена приспособляется к компромиссному решению покупателя и продавца на данное время и условия взаимодействия. «Характерной чертой устойчивых равновесий, — считает А.Маршалл, — является то, что цена спроса превышает цену предложения на величину, несколько меньшую, чем величина равновесного количества, и наоборот»[7, с. 114]. Здесь речь идет о равновесии цен, как об отклонении одной из сторон от реального состояния равновесия спроса и предложения, что было подмечено в анализе А.Маршалла. Он писал: «Ведь когда цена спроса выше цены предложения, количество производимого товара имеет тенденцию возрастать... На деле шкалы спроса и предложения не остаются одинаково неизменными в течение длительного времени, они постоянно подвержены колебаниям, а каждое их изменение нарушает равновесное количество и равновесную цену и, таким образом, придает новое положение центрам, вокруг которых объем продукции и цена имеют тенденцию совершать свои колебания»[8, с. 28–30]. Поэтому точка пересечения кривых спроса и предложения представляется не равновесной ценой, а ценой взаимного согласия покупателя и продавца в покупке и продаже определенной массы товаров. Последнее положение обосновывается тем, что при таком согласии покупателя и продавца спрос может быть больше или меньше предложения или наоборот.

Нужно различать равновесие цен спроса и цен предложения от равновесия спроса и предложения. Первое положение выражает, как отмечали выше, есть согласованность продавца и покупателя по поводу соотношения цены предложения и цены спроса, то второе состояние представляет равенство спроса и предложения. Только совокупность дохода покупателей, выделенная для удовлетворения спроса, равная совокупности предложения товаров всей отрасли или национальной экономики и есть равенство спроса и предложения, а средняя цена из совокупности отрасли тогда является равновесной ценой.

Состояние равенства и равновесия спроса и предложения определяется на основе стоимости (ОНЗТ) или совокупной стоимости товаров (ОНЗТ), так как в общественно необходимой величине валового общественного продукта (ВОП¹), совокупной стоимости заложены спрос и предложение в равновеликих величинах. Это можно изобразить в следующей наглядной форме (см. рис. 25)

По данному рисунку видно, что если по оси k от 0 до 1 или 100 % согнуть две половинки окружности, то они приложатся к друг другу как равновеликие и равновесные составные части единого целого. При равенстве коэффициента (k) единице или 100 % спрос и предложение представляются уравновешенным, то есть совокупный спрос полностью удовлетворяется совокупным предложением. Далее существуют другие варианты взаимодействия спроса и предложения вне предела оптимальных, общественно необходимых их соотношений.

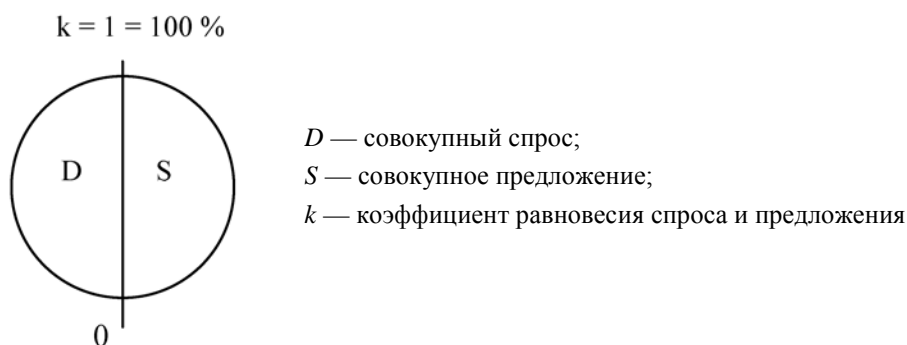


Рис. 25. Равновесное отношение совокупного спроса и предложения

Относительно избыточный спрос и избыточное предложение возникают на мезоуровне по причине преимущественного развития одних отраслей по сравнению с другими на основе общественно необходимого соотношения овеществленных и живых затрат труда, где в данных оптимальных пропорциях заложены параметры качественного содержания товаров и услуг, которые позволяют реализовывать последние на преимущественно эффективных условиях.

Далее, имея планируемые данные по отраслям и в целом по национальной экономике, можно на основе методологии определения общественно необходимых величин затрат труда моделировать и регулировать хозяйственную деятельность в масштабах макро- и мезоуровня, предвидя позитивные и негативные тенденции их развития.

Когда совокупная цена равна совокупной стоимости товаров, тогда можно сказать, что есть равновесие в макроэкономике. При несоответствии величин вышеназванных показателей происходят, в зависимости от степени отклонения от оптимального равновеликого соотношения, процессы: а) спад экономики; б) экономический кризис; в) застой, депрессия; г) разрушение

национальной экономики. Если совокупная стоимость (спрос) выше чем совокупная цена товаров (предложение), то это характеризует недопроизводство, что можно определить количественно, через их разницу. Или если совокупная стоимость ниже чем совокупная цена товаров, то превышение этой цены означает перепроизводство. А равенство совокупной стоимости (спроса) и совокупной цены (предложения) в масштабе национальной экономики отражает условия оптимального и максимального экономического роста. Разница между совокупной стоимостью (спросом) и совокупной ценой (предложением) дает возможность определить условия возникновения инфляции и дефляции, которые можно рассчитывать по следующей формуле:

$$\Sigma W_c - \Sigma W_{ц} = \pm \Sigma W^и_d, \quad (82)$$

где ΣW_c — совокупная стоимость (спрос), $\Sigma W_{ц}$ — совокупная цена (предложение), $\pm \Sigma W^и_d$ — в зависимости от знака «плюс» или «минус» будет выражать предельную величину инфляции или дефляции; $+\Sigma W^и$ — предельная величина инфляции; $-\Sigma W^и_d$ — предельная величина дефляции.

В национальной экономике величину предельной инфляции или дефляции можно трансформировать, снижая за счет финансовых, административных и других факторов. Трансформация инфляции могла произойти за счет финансовых и материальных резервов государства, продажи ценных бумаг, иностранной валюты, промышленных, коммунальных, хозяйственных объектов, товаров и продовольствия, а также участия теневой экономики. Здесь нельзя исключать и умышленное искажение информации заинтересованными высокопоставленными чиновниками и сокрытие промахов, ошибок в управлении национальной экономики и истинного состояния от общества, а также отсутствия системы методов определения инфляции и дефляции.

Таким образом, исследование соотношения частей национальной экономики на основе общественно необходимых затрат труда позволило за рассматриваемый период официального признания правительством роста экономики раскрыть реальную картину и выявить диспропорциональное развития отраслей. Это обуславливает экономический кризис и негативные тенденции в макроэкономике. Знание реального положения позволит скоординировать дальнейшие действия и направить развитие в русло снятия негатива и формирования экономического прогресса с учетом социальной ориентацией.

Понятия и термины

Амортизационное отчисление; валовой внутренний продукт (ВВП); валовой общественный продукт (ВОП); промежуточный продукт (ПП); совокупный спрос; совокупное предложение.

Рассматриваемые вопросы

1. Дискуссия классиков экономической теории о совокупном общественном продукте.
2. Методы определения общественно необходимых затрат отраслей в выявлении путей их пропорционального развития.

3. Анализ развития отраслей на основе общественно необходимых затрат труда.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Значение определения валового общественного продукта в развитии национальной экономики.
2. Валовой внутренний продукт в определении экономического роста национального хозяйства.
3. Практическая значимость определения общественно необходимых затрат труда в анализе развития отраслей.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. Какие положения отстаивали А.Смит, Д. Рикардо и К.Маркс по поводу совокупного общественного продукта?
2. Какие экономические показатели используются в определении общественно необходимых затрат труда отраслей?
3. Какая взаимосвязь между общественно необходимыми затратами труда и определением пропорциональности развития отраслей?

Темы для рефератов

1. Пропорциональность как критерий развития отраслей национальной экономики.
2. Иллюстративность и графический анализ экономики в познавательном процессе общественного производства.
3. Анализ национальной экономики на основе общественно необходимых затрат труда.

Литература

1. Маркс К. Теория прибавочной стоимости (IV том “Капитала”). Ч.II. -М., 1978.
2. Национальные счета Республики Казахстан за 1990-1999 годы/Статистический сборник. - Алматы, 2001.
3. Курс экономической теории/Под ред. Чепурина М.Н., Киселевой Е.А. - Киров, 1999.
4. Национальные счета Республики Казахстан за 1995-1998 годы. Статистический сборник/Под ред. А.А. Смаилова. - Алматы, 2000.
5. Экономика/Под ред. А.С. Булатова. - М., 1999.
6. К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т./Пер. с англ. 11-го изд. Т.1., - М., 1992.
7. Экономическая теория/Под общей ред. В.И. Видяпина, В.П. Журавлевой. - М., 1999.

8. Маршалл А. Принципы политической экономии. Т. II. Пер. с англ. - М., 1984.

11.3 Показатели и методы измерения экономического роста

Макроэкономика представляет национальную экономику как систему взаимосвязанных субъектов: домохозяйств, фирм, учреждений, отраслей, подразделений, регионов и государства, функционирующих в масштабе страны. Развитие субъектов в системе экономических отношений должно контролироваться и корректироваться агрегированными показателями на макроуровне.

В экономической литературе имеются традиционно используемые агрегированные показатели развития макроэкономики. Например, один из соавторов учебника по экономической теории М.В.Саврончук пишет: «...простое определение и исчисление экономического роста связано с крупнейшим показателем национальных счетов — ВВП (или ВНП) в реальном, то есть очищенном от инфляции, выражении»[1, с. 558]. Естественно, российский автор опирается на положения западных экономистов по вышеприведенному поводу[2, с. 435–437].

Экономический рост рассматривается как «относительное изменение объема реального ВВП (или ВНП), происходящее за рассматриваемый период»[1, с. 558]. Это положение является исходным в традиционном смысле определения уровня и темпов экономического роста. Далее в измерении экономического роста используется показатель производительности труда. «Это — то, что мы получаем вместо того, что вкладываем, т.е. выход продукции. Если соотношение между вкладом и выходом увеличивается, экономика развивается, если уменьшается, наблюдается спад»[3, с. 54]. Однако данные авторы противоречат себе, когда утверждают, что производительность труда в масштабе макроэкономики определяется соотношением «ВВП на душу населения», или «ВВП на одного работающего», или «ВВП на отработанный час»[3, с. 54–55].

Во-первых, в макроэкономике под «вкладом» нужно понимать вложенные овеществленные затраты труда ($C_1 + C_2$); во-вторых, «выходом» будет валовой общественный продукт ($C_1 + C_2 + V + m$); в-третьих, нужно сопоставлять не «соотношения между вкладом и выходом», а, наоборот, выход выпуска — валового общественного продукта (Y) к вкладу.

Конечно, здесь наши оппоненты могут возразить о том, что выходом должен быть валовой внутренний продукт (ВВП), поскольку последний рассчитывается без учета промежуточного продукта (ПП) или (C_2). Однако для полноценного видения и анализа экономического роста необходим по требованию механизма действия закона стоимости учет Y (ВОП) и ВВП.

Производительность в макроэкономике М.В.Саврончук характеризует как показатель определения качества экономического роста. «К ним, — пи-

шет он, — прежде всего, относятся производительность труда Y/L , производительность капитала Y/R и производительность земельных (природных) ресурсов Y/N . Эти показатели определяют качество факторов производства и, следовательно, качество экономического роста»[1, с. 561].

Данные перечисленные показатели характеризуют эффективность овеществленных или живых затрат труда, но не производительность, поскольку «понятие производительности включает капитал в его физическом выражении, а также и «человеческий» капитал, или трудовые ресурсы. Такое определение универсально. ...Производительность может обеспечивать получение большего или меньшего объема продукции и включает такие понятия, как «эффект» и «эффективность»[3, с. 54].

После некоторого обзора традиционных положений и отдельных точек зрения нужно обратить внимание на методологию измерения экономического роста, которая должна основываться на механизме действия экономических законов.

Для измерения экономического роста нужно учитывать следующие показатели: Y , ВВП (ВНП), численность населения страны, производительность и эффективность труда в масштабе макроэкономики, уровни и темпы Y , ВВП, производительности и эффективности труда, которые должны определяться на основе общественно необходимых затрат труда, т.е. учета «общего знаменателя» или «общего критерия оценки».

Нужно отметить, что, рассчитывая уровни и темпы роста ВВП, производительности труда в определенные периоды, исходят из базисного года[2, с. 423]. Однако такой подход имеет некорректный момент в содержании, поскольку данные разных периодов не имеют «общего знаменателя» как между собой, так и с базисным годом. Для сопоставимости содержания данных показателей нужно сложить их и определить среднее значение за определенные периоды, затем этот средний показатель должен стать «общим знаменателем», который позволит сделать расчет экономического роста при сопоставлении с определенными периодами на основе фактических данных и среднем их значении как общественно необходимая величина. Далее делать сравнения ВВП различных стран на основе исходных фактических данных одного из высокоразвитых государств также безосновательно и некорректно, поскольку они не сопоставимы в связи с тем, что уровни развития производительных сил этих стран различны. Сравнение показателей различных стран нужно вести после приведения их к «общему знаменателю». Например, при сопоставлении показателей различных стран за определенный период нужно привести их к общему знаменателю на основе общественно необходимых затрат труда. В таком случае сравнение показателей будет корректным и поставлено на научную основу.

Чтобы осуществить сопоставление показателей за определенные периоды и выявить экономический рост в масштабе макроэкономики необходимо использовать: а) методы определения общественно необходимых затрат труда; б) методы определения уровней и темпов роста Y и ВВП, производительности труда.

Методы определения общественно необходимых затрат труда на основе взаимосвязанных способов расчета и математических формул, отличающихся исходным положением, в котором учитываются все затраты общественного производства, как материальной, так и нематериальной сферы, позволяют выявить критерии оценки общественной деятельности в экономике, или «общий знаменатель» (см. табл. 8).

Основное содержание методов представляется в модернизированной модели определения общественно необходимых затрат труда, символах и математических формулах.

Содержание символов: i — отрасли; $\sum i_n$ — общее количество отраслей; $\frac{\sum i_n}{n}$ — средняя величина; n — количество; Y — выпуск — валовой общественный продукт; W — совокупные затраты общественного труда; a_ϕ — амортизационное отчисление физического износа основных средств производства;

Т а б л и ц а 8

Модernизированная модель определения общественно необходимых или объективно предельных затрат труда на основе отраслей

№	i	Y	a_ϕ	$ПП$	$ДС$	$\frac{a_\phi + ПП}{ДС}$	k	Y^1	$Y - Y^1$	$\frac{Y}{Y^1} \cdot 100\%$
		W	C_1	C_2	$V + m$	$\frac{C_1 + C_2}{V + m}$	k	W^1	$W - W^1$	$\frac{W}{W^1} \cdot 100\%$
I	i_1	+	+	+	+	+	+	+	+	+
II	i_2	+	+	+	+	+	+	+	+	+
n	i_n	+	+	+	+	+	+	+	+	+
n_1	$\sum i_n$	+	+	+	+	+	-	+	+	+
n_2	$\frac{\sum i_n}{n}$	+	+	+	+	+	-	-	-	-

C_1 — амортизация основных средств производства; $ПП$ — промежуточное потребление; C_2 — промежуточный продукт; $ДС$ — добавленная стоимость; $(V + m)$ — затраты живого труда; k — коэффициент приведения индивидуальных затрат труда к общественно необходимой величине; Y^1 — общественно необходимая величина выпуска — валового общественного продукта; W^1 — общественно необходимая величина совокупных затрат общественного труда; (+) — символ заполненной клетки цифровыми данными; (-) — символ отсутствия данных.

Формулы, используемые в определении общественно необходимых затрат труда:

$$ДС = V + m \text{ — затраты живого труда;} \quad (83)$$

$$a_\phi + ПП = C_1 + C_2 \text{ — затраты овеществленного труда;} \quad (84)$$

$$\left[\frac{C_1 + C_2}{V + m} \right]_i = \left[\frac{a_\phi + \text{ПП}}{\text{ДС}} \right]_i \quad \text{— соотношение затрат отрасли ове-} \quad (85)$$

ществленных к живым затратам труда;

$$\left[\frac{C_1 + C_2}{V + m} \right]_{\sum_n^{i_n}} = \left[\frac{a_\phi + \text{ПП}}{\text{ДС}} \right]_{\sum_n^{i_n}} \quad \text{— средняя величина соотношений} \quad (86)$$

затрат овеществленного и живого труда из совокупности отраслей общественного производства;

$$\left[\frac{C_1 + C_2}{V + m} \right]_i : \left[\frac{C_1 + C_2}{V + m} \right]_{\sum_n^{i_n}} = \left[\frac{a_\phi + \text{ПП}}{\text{ДС}} \right]_i : \left[\frac{a_\phi + \text{ПП}}{\text{ДС}} \right]_{\sum_n^{i_n}} = k; \quad (87)$$

$$Y^1_{i_n} = Y_{i_n} k; \quad W^1_{i_n} = W_{i_n} k, \quad \text{где } Y^1_{i_n} = W^1_{i_n}; \quad (88)$$

$Y - Y^1 = W - W^1$ — разница между выпуском (валовым общественным продуктом) и общественно необходимой величиной выпуска (валового общественного продукта);

$$\frac{Y}{Y^1} \cdot 100 \% = \frac{W}{W^1} \cdot 100 \% = U \quad \text{— уровень предложения или удовле-} \quad (90)$$

творенного спроса.

Далее нужно отметить, что методы определения уровней и темпов роста Y и ВВП, производительности труда зависят от способов расчета общественно необходимых затрат труда. Это видно по следующим формулам:

$$U_{i_{\text{воп}}} = \frac{j Y}{j Y'} \cdot 100 \%, \quad (91)$$

где $U_{i_{\text{воп}}}$ — уровень Y j -го года, рассчитанный на основе общественно необходимых величин Y ;

$$T_{\text{воп}} = \frac{j_n Y}{j_n Y'_{cp}} \cdot 100 \%, \quad (92)$$

где T_y — темпы роста Y j -го периода;

$$j_n Y'_{cp} = \frac{\sum^{j_n} Y'}{n}, \quad (93)$$

где $j_n Y'_{cp}$ — средняя величина из совокупности Y' j -го периода; n — количество годов рассматриваемого периода;

$$T_{\text{ввп}} = \frac{j_n \text{ВВП}}{j_n \text{ВВП}'_{cp}} \cdot 100 \%, \quad (94)$$

где $T_{\text{ввп}}$ — темпы роста ВВП j -го периода; $j_n \text{ВВП}'_{cp} = \frac{\sum^{j_n} \text{ВВП}'}{n}$, (95)

где $j_n \text{ВВП}'_{cp}$ — средняя величина из совокупности ВВП j -го периода; n — количество годов рассматриваемого периода;

$$ПТ_y = \frac{j Y}{H}, \quad (96)$$

где $ПТ_{ВОП}$ — производительность труда на основе ВОП j -го периода; H — численность населения;

$$T_{ПТ_y} = \left(\frac{j_n Y}{H} : \frac{j_n Y_{1cp}}{H} \right) 100 \% = \left(\frac{j_n Y \cdot H}{H \cdot j_n Y_{1cp}} \right) 100 \% = 100 \%; \quad (97)$$

$$T_{ПТ_y} = \frac{j_n Y}{j_n Y_{1cp}} 100 \%, \quad (98)$$

где $T_{ПТ_y}$ — темпы роста производительности труда на основе Y ;

$$T_{ПТ_y} = T_y; \quad (99)$$

$$ПТ_{ВВП} = \frac{j_n ВВП}{H}, \quad (100)$$

где $ПТ_{ВВП}$ — производительность труда на основе ВВП j -го периода;

$$T_{ПТ_{ВВП}} = \left(\frac{j_n ВВП}{H} : \frac{j_n ВВП'_{cp}}{H} \right) 100 \% = \frac{j_n ВВП}{j_n ВВП'_{cp}} 100 \%; \quad (101)$$

$$T_{ПТ_{ВВП}} = T_{ВВП}. \quad (102)$$

В вышеприведенных формулах производительность труда определяется на основе Y , ВВП и численности населения. В них отсутствует в знаменателе формально время, так как представляется в пределах года производства Y и ВВП. Определение в масштабе национальной экономики производительности труда на основе численности только работающих представляется не совсем корректным, поскольку Y и ВВП предназначены для характеристики развития всего общества. Подобные показатели микроэкономики трансформированы на макроуровне, тем самым они должны отражать требования новых условий.

Трансформируется также показатель эффективности на макроуровне. Здесь нужно отметить, что главным показателем эффективности в масштабе национальной экономики является результат соотношения фактических Y или ВВП к общественно необходимым величинам Y' или ВВП'. Это можно выразить в следующих формулах:

$$\mathcal{E}_y = \frac{j Y}{j Y'} 100 \%, \quad (103)$$

$$\text{где } \mathcal{E}_y \text{ — эффективность } Y \text{ } j\text{-го периода; } \mathcal{E}_{ВВП} = \frac{j ВВП}{j ВВП'} 100 \%, \quad (104)$$

где $\mathcal{E}_{ВВП}$ — эффективность ВВП j -го периода.

Таким образом, расчеты показателей эффективности на макроуровне тождественны методам определения уровней предложения удовлетворенного спроса. Также определяются эффективности Y и ВВП на основе только фактических данных за определенный период, что можно наблюдать по следующим формулам:

$$\mathcal{E}_{Y\phi} = \frac{{}^j \text{ВВП}}{{}^j Y} 100 \%, \quad (105)$$

где $\mathcal{E}_{Y\phi}$ — эффективность фактического Y j -го периода.

$$\mathcal{E}_{\text{ВВП}\phi} = \frac{{}^j Y}{{}^j \text{ВВП}} 100 \%, \quad (106)$$

где $\mathcal{E}_{\text{ВВП}\phi}$ — эффективность фактического ВВП j -го периода.

Также считается важным определение эффективности живого труда по отношению к овеществленным затратам в масштабе макроэкономики:

$$\mathcal{E}_{\text{ж}} = \frac{a_{\phi} + \text{ПП}}{V + m} 100 \% = \frac{C_1 + C_2}{V + m} \cdot 100 \%, \quad (107)$$

где $\mathcal{E}_{\text{ж}}$ — эффективность живого труда.

Далее, используя систему вышеприведенных формул, можно определить уровень развития и взаимосвязь между отраслями, финансовым и реальным сектором экономики, анализировать процесс его формирования, прогнозировать перспективу развития национальной экономики.

Методология определения развития национальной экономики, взаимосвязи финансового и реального секторов экономики на основе общего знаменателя оценки позволит выявить финансовые пузыри в структуре национальной экономики и отдельно в каждой отрасли, и секторе экономики.

Для анализа, складывающейся тенденции экономического роста и отклонения от объективно предельных величин, определения финансовых пузырей необходимо рассматривать развитие отраслей в структуре национальной экономики. В таблице 9 предлагаются данные 4 отраслей и итоги по всем отраслям для анализа.

Уровень выпуска товаров и услуг промышленности (Y) за 2004–2011 годы колебался от 58,2 до 77 %. В 2011 г. он упал на 9,1 % по сравнению с 2010 годом. В целом по промышленности объективно предельная величина совокупного спроса превышал совокупное предложение в 2011 г. на 32,1 %. Этот факт говорит о том, что есть потенциал развития и данной сферы, но, с другой стороны, о существовании проблем и недостаточности роста, поскольку уровень выпуска товаров промышленности ниже общественно необходимой величины.

В противоположных направлениях вверх и вниз за 2004–2011 годы двигались уровни Y данных отраслей. В секторе сельского хозяйства, охоте и лесоводства уровень Y упал с 154,2 % в 2008 году до 99,9% в 2011 году. Однако в сфере товарного обращения и особенно в финансовой деятельности наблюдаются превышение фактических данных от объективно предельных величин.

Т а б л и ц а 9

**Динамика уровней выпуска (У) отраслей за 2004–2011 гг.
в Республике Казахстан*, (в %).**

№	Отрасли	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	Промышленность	67,5	70,5	72,4	58,2	62,6	73,5	77	67,9
2	Сельское хозяйство, охота, лесоводство	121,7	136	121	142,9	154,2	107,2	78	99,9
3	Торговля и сфера обращения, ремонт автомобилей	140,7	58,5	152,5	163,3	143,3	132,4	142,4	118,6
4	Финансовая деятельность	355,2	252,3	274	456,8	118,4	268	239,2	124,7
5	Итого по отраслям Республики Казахстан	93,1	92,7	92,4	91,7	91,9	95,4	94,7	93,4

* Рассчитано и составлено на основе авторских методов и данных: Национальные счета Республики Казахстан /Статистический сборник/ на казахском и русском языках /2004-2006; 2007-2011, Астана 2013, с.39-48. <http://www.stat.gov.kz>

Данные противоположные тенденции в целом положительны относительно к национальной экономике, поскольку они направлены на балансировку составных частей. Но к отрицательной тенденции относится повышение уровня У в финансовой сфере. Он превысил объективно предельную величину соответственно от 1,2 до 3,6 раза за рассматриваемый период, что способствовал диспропорциональности развития отраслей реального сектора экономики. Это является одним из факторов, обуславливающих возникновение финансовых пузырей, экономических кризисов и социальных потрясений.

Экономические показатели макроэкономики представляются ориентиром в развитии рыночной экономики, показывающие рубежи экономического роста. К важнейшим показателям относятся валовой внутренний продукт (ВВП), валовой национальный продукт (ВНП), национальный доход (НД) и другие. От величины роста ВВП зависит будущее национальной экономики, развитие общества, культуры.

ВВП представляется совокупностью добавленной стоимости всех субъектов национальной экономики за отчетный год в пределах пространственных границ страны. «Суммируя добавленные стоимости, произведенные всеми фирмами в стране, можно определить ВВП, который и представляет рыночную оценку всех выпущенных товаров и услуг»[4, с. 322]. ВВП очищен от повторного счета и составляет сумму конечных продуктов и услуг за год. «Под конечными продуктами мы понимаем товары и услуги, которые покупаются для конечного пользования, а не для перепродажи или дальнейшей обработки или переработки»[5, с. 133].

ВВП как экономический показатель (СНС) системы национальных счетов создан в целях измерения совокупного производства в стране. «Это нужно для того, чтобы показать, что общественное счетоводство выполняет для экономики в целом те же функции, что бухгалтерский учет для отдельного предприятия или, в другом случае, для домашнего хозяйства»[5, с. 132]. Однако система национальных счетов не позволяет в полноте регулировать процессы в масштабе макроэкономики в направлении минимизации издержек транзакций, повышения эффективности издержек общественного воспроизводства.

СНС позволяет констатировать факт роста совокупного конечного продукта, совокупной добавленной стоимости, видеть преимущественно изменения затрат живого труда в текущем году. Вместе с тем большая часть затрат овеществленного труда остается за пределами (СНС) системы национальных счетов. Эти затраты овеществленного, прошлого труда, хотя не включаются в ВВП, применяются активно в производстве и служат вещественной основой последнего. Поэтому возникает необходимость учета в общественной бухгалтерии макроэкономики всех овеществленных и живых затрат труда и их соотношение для определения путей снижения издержек транзакций, обращения, воспроизводства.

Для регулирования экономическими процессами необходимо учитывать, исходя из требований закона стоимости, общий объем затрат в кругообороте общественного производства за текущий год, соотношение в нем овеществленных и живых затрат труда. Но ВВП представляется, как совокупность добавленной стоимости всех отраслей общественного производства, то есть совокупность затрат живого труда ($V + m$), где V — сумма заработной платы; m — сумма прибыли, процента, ренты.

Несомненно, в ВВП присутствуют овеществленные затраты труда, но они не учитываются в качестве последних, а берут в счет затраты живого труда текущего года, воплощенных в вещественную часть, которая увеличивается в процессе оборота и перехода в следующую стадию преобразования.

В систему национальных счетов необходимо внести дополнительно следующие экономические показатели: выпуск (Y) или валовой общественный продукт (ΣW), общий коэффициент эффективности добавленной стоимости или затрат живого труда (k_d), коэффициент приведения индивидуальных затрат труда к общественно необходимым (k_c), издержки общественного воспроизводства (C_v), чистый доход общества (ЧДО).

Выпуск (валовой общественный продукт) определяется как сумма овеществленного и живого труда всех субъектов национальной экономики за текущий год, включающая затраты сферы материального производства и услуг.

$$\Sigma W = \Sigma [C + (V + m)], \quad (108)$$

где Σ — сумма; C — овеществленные затраты труда; $(V + m)$ — добавленная стоимость; V — необходимые затраты живого труда (заработная плата); m — прибавочные затраты живого труда (прибыль, процент, рента).

Общий коэффициент эффективности добавленной стоимости определяется отношением суммы овеществленных, прошлых затрат труда к сумме добавленной стоимости:

$$k_d = [C : (V + m)]. \quad (109)$$

Коэффициент приведения индивидуальных затрат труда к общественно необходимым (k_c) определяется соотношением коэффициента эффективности добавленной стоимости конкретной отрасли ($k_{д.к.}$) к общему коэффициенту эффективности добавленной стоимости (k_d) текущего года:

$$k_c = \frac{k_{д.к.}}{k_d} = \frac{[c : (v + m)]_k}{\sum [c : (v + m)]}, \quad (110)$$

Издержки общественного воспроизводства представляют общую сумму издержек воспроизводства отраслей, которая необходима для определения чистого дохода общества:

$$\Sigma W - \Sigma C_b = \text{ЧДО}. \quad (111)$$

Выпуск или валовой общественный продукт (ΣW) дает возможность видеть весь объем использования ресурсов с учетом кругооборотов за текущий год в стоимостном выражении. Далее, сопоставление в выпуске (валовом общественном продукте, ΣW) частей $C : (V + m)$ позволяет определить эффективность добавленной стоимости. А определение общего коэффициента эффективности добавленной стоимости (k_d) позволяет вычислить коэффициент приведения индивидуальных затрат труда к общественно необходимым (k_c). Он даст возможность определить общественно необходимые величины затрат труда конкретных отраслей:

$$k_c [C + (V + m)]_k = [C + (V + m)]_{C_k}, \quad (112)$$

где $[C + (V + m)]_{C_k}$ — общественно необходимые величины затрат труда конкретной отрасли.

Знание индивидуальных и общественно необходимых затрат труда позволит при сопоставлении определить отклонения первых от объективно требуемых.

Вышеприведенные показатели необходимы в управлении макроэкономическими процессами. Предлагаемые макроэкономические показатели на основе учета общественно необходимых величин в качестве общего критерия оценки хозяйственной деятельности на мезо- и макроуровнях позволяют выявить диспропорции и пути балансировки совокупного спроса и предложения как на уровне отраслей, так и в целом по национальной экономике. В связи с этим здесь отметим то, чтобы привести в соответствие уровень развития производительных сил масштабам общественного производства, необходимо приведение в равновесие не только совокупный спрос и совокупное предложение в целом по национальной экономике, а также и по всем отраслям в отдельности. Только тогда равновесие совокупного спроса и совокупного предложения в макроэкономике будет способствовать развитию соответствия производительных сил масштабам общественного производства. А это зна-

чит, что государство и общество овладели и могут использовать механизм функционирования рыночной экономики.

Понятия и термины

Экономический рост; уровень валового общественного продукта на основе общественно необходимых величин; темпы роста валового общественного продукта; темпы роста валового внутреннего продукта; темпы роста производительности труда на основе валового общественного продукта; эффективность валового общественного продукта на основе общественно предельных величин; эффективность валового внутреннего продукта на основе общественно предельных величин; эффективность фактического валового общественного продукта; эффективность фактического валового внутреннего продукта; эффективность живого труда.

Рассматриваемые вопросы

1. Проблемы определения макроэкономических показателей в измерении экономического роста.
2. Использование методов определения общественно необходимых затрат труда и средних величин в измерении экономического роста.
3. Анализ динамики уровня и темпов экономического роста.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Агрегированные показатели экономического роста.
2. Показатели измерения экономического роста на основе общественно необходимых затрат труда.
3. Методы измерения динамики уровня и темпов экономического роста.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. Какие проблемы существуют в измерении экономического роста?
2. Чем отличаются показатели “производительность труда” и “эффективность труда”?
3. Какие микроэкономические показатели необходимы в измерении динамики экономического роста?

Темы для рефератов

1. Роль макроэкономических показателей в развитии отраслей национальной экономики.
2. Современные методы определения экономического роста.
3. Проблемы экономического роста в формировании социально-рыночной экономики.

Литература

1. Курс экономической теории/Под общей ред. Чепурина М.Н., Киселевой Е.А. - Киров, 2000.
2. С.Фишер, Р.Дорнбуш, Р.Шмалензи. Экономика/Пер. с англ. со 2-го изд. - М., 1997.
3. Грейсон Джексон К. младший, О`Делл Карла. Американский менеджмент на пороге XXI века. - М., 1991.
4. ФРГ /Отв. ред. Г.А. Буланов. - М., 1990.
5. К.Р. Макконнелл, С.Л.Брю. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т./Пер. с англ. 11-го изд. Т.1. - М., 1992.

Глава 12 МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ БАЛАНСА АГРЕГИРОВАННЫХ ЧАСТЕЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

12.1 Современные подходы формирования межотраслевого баланса

Межотраслевой баланс предназначен для планирования и прогнозирования затрат и выпуска товаров и услуг отраслями на основе фактических данных за прошедший период и учета их взаимосвязи. Надо заметить, что межотраслевой баланс в традиционном понимании не позволяет увидеть пропорциональность или диспропорциональность развития и отраслей, и агрегированных частей или подразделений общественного производства, определить состояние простого или расширенного общественного воспроизводства. Рост выпуска товаров и услуг, пропорциональное потребление промежуточных продуктов, сырья и прочих в каждой отрасли еще не означает, что происходит процесс пропорционального развития общественного производства или простого или расширенного общественного воспроизводства. Так, если в стране преимущественно развиваются отрасли добывающей промышленности и в несоответствующей им степени обрабатывающие отрасли или другие, хотя виден их относительный прогресс по сравнению с прошлым периодом, то это еще не значит, что созданы условия для простого или расширенного общественного воспроизводства. Межотраслевой баланс такую задачу не решает, поскольку многочисленные отрасли и их развитие на макроуровне не позволяют увидеть процесс обмена и распределения между агрегированными секторами или подразделениями, служащих для понимания пропорциональности развития основных частей общественного производства.

Один из «отцов» межотраслевого баланса В.В.Леонтьев понимал интуитивно «магическую силу» привлекательности схемы простого и расширенного общественного воспроизводства К.Маркса, при этом, не относя его модели к «важнейшим аргументам этого направления анализа». Здесь лучше процитировать В.В.Леонтьева по данному поводу, где он писал следующее: «Выступая против рассуждений Жана Батиста Сэя о сведении, в конечном счете, валового продукта общества к доходам, Маркс предвосхищал критику точки зрения Е.Бем-Баверка. Он также создал основополагающую схему, описывающую взаимосвязь между отраслями, выпускающими средства производства и предметы потребления. Отнюдь не являясь важнейшим аргументом этого направления анализа, схема Маркса все еще составляет одно из немногих положений, относительно которого между представителями большинства теорий делового цикла существует, по-видимому, молчаливое согласие» [1, с. 105].

Для доказательства необходимости установления взаимосвязи межотраслевого баланса и модели определения простого или расширенного общественного воспроизводства следует осмыслить содержание и методы формирования межотраслевого баланса, поскольку в них имеются противоречия, сводящие к получению ошибочных результатов, что не может послужить

стыковке межотраслевого баланса с балансом между подразделениями модели общественного воспроизводства.

О сложности составления межотраслевого баланса для национальных информационных систем писал А.Г.Гранберг: «В экономической теории предшественниками межотраслевого анализа были «экономическая таблица» Ф.Кенэ, схемы общественного воспроизводства К.Маркса, модель общего экономического равновесия Л.Вальраса. Математическую основу простых форм межотраслевого анализа составляют линейная алгебра и система линейных дифференциальных уравнений; более сложные модели межотраслевых связей используют весьма разнообразный аппарат современной математики. ... Построение и применение межотраслевых моделей требуют большой работы по сбору и стандартизации разнообразной и детальной информации и являются до сих пор труднейшим испытанием для национальных информационных систем»[2, с. 11].

Здесь отметим, что модель межотраслевого баланса искусственно сформирована, поскольку составлена на основе ошибочных экономических положений, определяющих к использованию огромного количества эмпирического материала и ошибочного математического аппарата. Это можно понять при анализе формирования модели межотраслевого баланса. Впервые об этом было написано мной в научной статье 2003 году[3], а 2006 г. с опровержением математического аппарата В.Леонтьева в составлении межотраслевого баланса была опубликована статья российского ученого С.А.Карганова, который писал, что «к недостаткам экономико-математической модели В.Леонтьева следует отнести:

- искажение экономических понятий и значений оцениваемых по модели параметров;
- неадекватность значений показателей, рассчитываемых по модели, их ожидаемым величинам;
- непригодность модели для определения полных объёмов затрат и результатов производства в стране;
- несбалансированность рассчитанных по модели объёмов производства продукции с потребностями в объёмах её производства;
- невозможность использования экономико-математической модели МОБ «З–В» для оценки результатов внедрения мероприятий научно-технического прогресса;
- непригодность модели МОБ «З–В» для планирования и оценки ожидаемых объёмов условно чистой продукции.

К недостаткам информационного обеспечения МОБ «З–В» следует отнести:

- принятую систему оценочных показателей и принципов функционирования модели;
- неопределённости, возникающие при формировании производственных отраслей МОБ «З–В», будь то отрасли «чистые» или «хозяйственные»;
- ошибочность экономической интерпретации вычислительных процедур в модели В.Леонтьева»[4].

Формирование межотраслевого баланса В.В.Леонтьев начал с исследования упрощенных схем трехсекторной экономики, с учетом натуральных единиц, затем и стоимостных[2, с. 22–25]. Это напоминает «Экономическую таблицу» Ф.Кенэ. Далее В.В.Леонтьев предлагает упрощенную таблицу структурных коэффициентов в трехсекторной экономике[2, с. 27] и метод определения технологических коэффициентов, а также систему линейных уравнений, которые приводят «к соотношениям общего равновесия между совокупными выпусками ... всех производящих секторов и списком товаров ... для сектора конечного спроса, потребляемых домашними хозяйствами, правительством, другими потребителями, входящими в этот сектор...» [2, с. 27]. В продолжение следует процитировать, отмеченные выше приведенным автором, высказывания о том, что «в межотраслевом балансе операции, относящиеся к процессу производства продукции экономической системы, представляются матрицей, в строках которой показано распределение продукции каждого промышленного сектора между секторами, потребляющими эту продукцию, а в столбцах — затраты, получаемые данным сектором из других отраслей. Соотношение каждого вида затрат и общего выпуска данного сектора — коэффициент затрат — выпуска — отражает технологическую потребность в этом виде затрат, которая обычно выражается в денежной форме»[2, с. 198].

Теперь обратимся к современным учебным изданиям по экономическим наукам, где показываются методы формирования межотраслевого баланса на основе идей и методов В.В.Леонтьева[5, с. 560–562; 4, с. 151–156]. В учебном пособии «Математика в экономике» показаны методы формирования и основное содержание межотраслевого баланса, который состоит из 4 квадрантов[6, с. 152]. Для более детального представления обратимся к таблице анализа общей структуры межотраслевого баланса из этого учебного пособия. В данной таблице по первому квадранту итоги по вертикали и горизонтали представляют единую систему, а конечный продукт и валовой показаны отдельно во втором и в третьем квадрантах, где вместо конечного продукта отмечают условно чистую продукцию равную по стоимости величине предыдущей. «В таблице каждая отрасль представлена двояким образом. Как элемент строки, она выступает в роли поставщика производимой ею продукции, а как элемент столбца — в роли потребителя продукции других отраслей экономической системы[6, с. 152]. В этой работе выводится равенство сумм в строках и столбцах, потому что состоят из одних и тех же слагаемых... и поэтому равны между собой...»[6, с. 154].

Вот в такой формальной логике кроется и ошибка, которая показывает на то, что авторы поверхностно воспринимают экономические процессы в масштабе национальной экономики. Поставка товаров в таблице по строке не должна быть равна потреблению по столбцу. В их соотношениях экономическим смыслом становится превышение денежного выражения поставок товаров по отношению к потреблению. В экономической литературе анализ межотраслевого баланса исходит из прошлых фактических затрат, промежуточного продукта, конечного и валового продуктов. Поэтому, во-первых, оши-

бочными предпосылками для В.В.Леонтьева и его последователей стали упущения учета реальной последовательности фрагментов в реализации экономических отношений получения добавленной стоимости, конечного продукта, а также валового продукта. Даже определение технологических коэффициентов и коэффициентов прямых внутрипроизводственных затрат [б, с. 164] не позволило уйти от ошибочного подхода, поскольку они выражали результаты соотношения равенства потребления и поставок товаров в пределах только промежуточных продуктов.

Во-вторых, ошибкой послужили изначальные измерения соотношений потребления и поставок в натуральных величинах, которые должны были быть равны, а отсюда последовала ложная логика равенства их стоимостных величин. Если рассматриваются количественные соотношения натуральных величин в вышеназванных процессах, то содержания их выражают отношения между материальными продуктами, вещами, а стоимостные соотношения должны выражать в основе отношения между людьми, поставщиками и потребителями, продавцами и покупателями по поводу товаров. Это значит, что поставщики — продавцы увеличивают цены продаваемых товаров на основе объективных экономических законов на величину добавленной стоимости, хотя не увеличивается масса данных продуктов.

Отсюда, в-третьих, к ошибочной предпосылке нужно отнести составление и анализ межотраслевого баланса без дифференциации в денежном выражении полного объема поставок товаров и потребления промежуточного продукта.

В-четвертых, в межотраслевом балансе при планировании и прогнозировании автоматически выпадают такие важные процессы в рыночных условиях как обмен и распределение на основе учета объективных экономических законов: закона спроса и предложения, закона стоимости, закона конкуренции и других. В связи с этим необходимо учитывать в среднем соотношения спроса и предложения как по отраслям, так и в целом по национальной экономике, что осуществимо посредством определения общественно необходимых затрат труда и коэффициента приведения индивидуальных затрат к общественно необходимой величине для обеспечения обмена и распределения на планируемый период. Учет общественно необходимых затрат труда в межотраслевом балансе показывает выполнение требований закона стоимости и закона спроса и предложения, поскольку в стоимости заложено среднее соотношение спроса и предложения. А использование коэффициента приведения индивидуальных затрат к общественно необходимой величине в межотраслевом балансе позволит реализовать требования закона конкуренции в пределах стоимостного выражения.

В-пятых, определение пропорций промежуточного продукта как доли других отраслей к выпуску еще не означает полноту выявления баланса между отраслями, поскольку в нем отсутствуют критерии общей оценки пропорциональности развития национальной экономики. В связи с этим нужно отметить, что название «межотраслевой баланс» некорректен по отношению к содержанию, так как каждая часть выпуска или валового общественного про-

дукта не представляется составной в той или иной пропорции для обеспечения соблюдения требований общих критериев определения условий простого или расширенного общественного воспроизводства экономики в масштабе страны. Существующей традиционной модели «межотраслевой баланс» правильно будет, с некоторой корректировкой ее содержания, дать следующее определение: «межотраслевое соотношение в национальной экономике».

Межотраслевой баланс — это равновесие отраслей в структуре национальной экономики. Данное равновесие определяется условиями обеспечения пропорциональности и равновесности агрегированных частей (подразделений) в воспроизводстве национальной экономики посредством реализации эквивалентного обмена и распределения с учетом общественно необходимых величин.

Логика научного планирования и прогнозирования хозяйственной деятельности в масштабе страны требует, во-первых, определения межотраслевого соотношения в национальной экономике; во-вторых, выявления баланса между подразделениями как агрегированных частей целостности; в-третьих, только после соблюдения предыдущей последовательности возникает возможность перейти к расчету межотраслевого баланса.

Тем самым здесь можно подчеркнуть, что межотраслевой баланс представляется производной от баланса между подразделениями в воспроизводстве национальной экономики и не относится к первостепенным задачам в моделировании перспективного развития общественного производства. Поскольку баланс между подразделениями предопределяет пропорциональность и равновесность основных агрегированных частей в национальной экономике, то он обуславливает и соотношение отраслей в пределах равновесности. Поэтому определение баланса между подразделениями включает в свое содержание и выявление межотраслевого баланса, то есть это говорит о том, что межотраслевой баланс представляется подструктурой в балансе подразделений общественного производства.

А теперь для составления модели «межотраслевого соотношения в национальной экономике» и формирования ее содержания определим последовательность действий в выявлении соотношения между целостностью и ее частями, обозначим их символами, приведем в табличном виде для простоты восприятия, а также в математических формулах.

Предложенную таблицу 10 также разделим на 4 квадранта. В I-м квадранте на фактических (или нормативных) данных вычислим коэффициенты определения поставок и потребления по отраслям на основе выпусков продукции отраслей. Определение разницы между поставками и потреблением позволяет выявить конечный продукт. Во II-м квадранте соотношение конечного продукта отраслей к его составным частям дает возможность рассчитать коэффициенты определения этих составляющих. III-й квадрант позволяет определить на основе предыдущих квадрантов общественно необходимые

Таблица 10

**Межотраслевое соотношение в национальной экономике
на основе фактических или нормативных данных поставок и потребления
и общественно необходимых затрат труда**

I квадрант						
	P_1	P_2	P_{n-1}	P_n	x	
P_1	$a_{11}x_1$	$a_{12}x_1$	$a_{1(n-1)}x_1$	$a_{1n}x_1$	x_1	
	$b_{11}y_1$	$b_{12}y_1$	$b_{1(n-1)}y_1$	$b_{1n}y_1$		
P_2	$a_{21}x_2$	$a_{22}x_2$	$a_{2(n-1)}x_2$	$a_{2n}x_2$	x_2	
	$b_{21}y_2$	$b_{22}y_2$	$b_{2(n-1)}y_2$	$b_{2n}y_2$		
P_{n-1}	$a_{(n-1)1}x_{(n-1)}$	$a_{(n-1)2}x_{(n-1)}$	$a_{(n-1)(n-1)}x_{(n-1)}$	$a_{(n-1)n}x_{(n-1)}$	x_{n-1}	
	$b_{(n-1)1}y_{(n-1)}$	$b_{(n-1)2}y_{(n-1)}$	$b_{(n-1)(n-1)}y_{(n-1)}$	$b_{(n-1)n}y_{(n-1)}$		
P_n	$a_{n1}x_n$	$a_{n2}x_n$	$a_{n(n-1)}x_n$	$a_{nn}x_n$	x_n	
	$b_{n1}y_n$	$b_{n2}y_n$	$b_{n(n-1)}y_n$	$b_{nn}y_n$		
$\sum x_p$	x_1	x_2	x_{n-1}	x_n	$\sum x_p$	
$\sum y_p$	y_1	y_2	y_{n-1}	y_n	$\sum y_p$	
$\sum z_p$	z_1	z_2	z_{n-1}	z_n	$\sum z_p$	
II квадрант						
V	v_1z_1	v_2z_2	$v_{n-1}z_{n-1}$	v_nz_n	$\sum v_p$	
M	m_1z_1	m_2z_2	$m_{n-1}z_{n-1}$	m_nz_n	$\sum m_p$	
C_1	$c_{11}z_1$	$c_{12}z_2$	$c_{1(n-1)}z_{n-1}$	$c_{1n}z_n$	$\sum c_{1p}$	
R	r_1z_1	r_2z_2	$r_{n-1}z_{n-1}$	r_nz_n	$\sum r_p$	
	P_1	P_2	P_{n-1}	P_n	$\sum z_p$	
III квадрант						
$y+c_1$	$V+M+R$	$\frac{y+c_1}{V+M+R}$	k	X'	$\frac{X}{X'}100\%$	
						P_1
						P_2
						P_{n-1}
						P_n
$\sum(y+c_1)_p$	$\sum(V+M+R)_p$	$\left(\frac{y+c_1}{V+M+R}\right)_p$	k_p	$\sum X'$	$\left(\frac{X}{X'}100\%\right)_p$	$\sum P$
						P_1
						P_2
						P_{n-1}
						P_n
$R(y+c_1)$	$R(V+M)$	$R_p + \Delta$				$\sum R + \Delta$
Фонд накопления	Фонд потребления	Фонд резервный				\sum сумма
IV квадрант						

величины выпуска продуктов по отраслям и отклонения от «общего знаменателя». Определение отклонения выпуска продукта от общественно необходимо-

димой величины представляется ориентиром для IV квадранта, где осуществляется распределение и перераспределение доходов государства на основе сборов налогов и платежей.

Расшифруем символы в данной таблице: P — обозначает отрасли; X — выпуск продукции отрасли; Y — промежуточный продукт; Z — конечный продукт; a — коэффициент поставки; b — коэффициент потребления; V — оплата труда; M — прибыль; C₁ — амортизационные отчисления; R — налоги, v — коэффициент оплаты труда; m — коэффициент прибыли; c_{1п} — коэффициент амортизационного отчисления; k — коэффициент приведения индивидуальных затрат к общественно необходимым величинам; X' — общественно необходимая величина выпуска продукта; ∑ — сумма; Δ — дополнительные доходы за счет платежей и других источников.

Далее, имеющие данные I и II квадрантов таблицы можно представить в следующих экономико-математических моделях «межотраслевого соотношения в национальной экономике» на основе фактических или нормативных данных поставок и потребления и общественно необходимых затрат труда.

$$\begin{cases} x_1 = a_{11}x_1 + a_{12}x_2 + \dots a_{1n}x_n \\ x_2 = a_{21}x_1 + a_{22}x_2 + \dots a_{2n}x_n \\ \dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots \\ x_n = a_{n1}x_1 + a_{n2}x_2 + \dots a_{nn}x_n \end{cases} \quad (113)$$

Модель (113) — система линейного уравнения определения поставок отраслей.

$$\begin{cases} y_1 = b_{11}y_1 + b_{12}y_2 + \dots b_{1n}y_n \\ y_2 = b_{21}y_1 + b_{22}y_2 + \dots b_{2n}y_n \\ \dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots \\ y_n = b_{n1}y_1 + b_{n2}y_2 + \dots b_{nn}y_n \end{cases} \quad (114)$$

Модель (114) — система линейного уравнения определения потребления отраслей.

$$\begin{cases} z_1 = (a_{11}x_1 - b_{11}y_1) + (a_{12}x_2 - b_{12}y_2) + \dots(a_{1n}x_n - b_{1n}y_n) \\ z_2 = (a_{21}x_1 - b_{21}y_1) + (a_{22}x_2 - b_{22}y_2) + \dots(a_{2n}x_n - b_{2n}y_n) \\ \dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots \\ z_n = (a_{n1}x_1 - b_{n1}y_1) + (a_{n2}x_2 - b_{n2}y_2) + \dots(a_{nn}x_n - b_{nn}y_n) \end{cases} \quad (115)$$

Модель (115) — система линейного уравнения определения конечного продукта отраслей.

$$\begin{cases} \sum Z_p = V + M + C_1 + R \\ V = v_1 Z_1 + v_2 Z_2 + \dots v_n Z_n \\ M = m_1 Z_1 + m_2 Z_2 + \dots m_n Z_n \\ C_1 = c_{11} Z_1 + c_{12} Z_2 + \dots c_{1n} Z_n \\ R = r_1 Z_1 + r_2 Z_2 + \dots r_n Z_n \end{cases} \quad (116)$$

Модель (116) — система линейного уравнения определения оплаты труда, прибыли, амортизационного отчисления, налогов как составных частей конечного продукта.

Экономико-математические модели III квадранта вытекают из авторских методов определения общественно необходимых затрат труда и имеющихся данных [7, с. 162–169]. По вышеприведенной таблице и экономико-математическим моделям можно планировать и прогнозировать развитие национальной экономики и соотношение отраслей в ее структуре с учетом общественно необходимых затрат труда. Однако данная модель межотраслевого соотношения в структуре национальной экономики должна стать исходной ступенью в формировании баланса между подразделениями. Для чего отрасли группируют по 9 подразделениям [7, с. 149–157], затем формируют структуру внутри них. Далее определяют равенства между составными частями подразделений для обеспечения обмена и распределения на основе общественно необходимых затрат труда. После этого определяют неравенства между частями подразделений в определении условий расширенного воспроизводства. Осуществив эти последовательности, можно будет определить баланс между подразделениями и скорректировать содержание межотраслевого соотношения в структуре национальной экономики.

Таким образом, межотраслевое соотношение в структуре национальной экономики на основе фактических или нормативных данных поставок и потребления и общественно необходимых затрат труда дает возможность спроектировать развитие отраслей на планируемый период (год). Составление этой модели на основе общественно необходимых затрат позволяет определить отклонение предполагаемых затрат от общественно необходимых величин, что может послужить своевременной корректировке налогообложения, инвестиций, субсидий в отраслях и по национальной экономике.

Методы определения баланса между подразделениями и отраслями национальной экономики являются составными частями содержания рыночного механизма, направленного на формирование социально ориентированной экономики.

Понятие и термины

Баланс; межотраслевой баланс; диспропорциональность; агрегированные сектора; межотраслевой анализ.

Рассматриваемые вопросы

1. Исторические аспекты формирования моделей воспроизводства национальной экономики.
2. Теоретическое обоснование и методы формирования межотраслевого баланса по моделям В.В. Леонтьева.
3. Межотраслевое соотношение в национальной экономике на основе общественно необходимых затрат труда.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Содержание “Экономической таблицы” Ф. Кенэ и значение его теоретических положений в понимании развития макроэкономики.
2. Теория К. Маркса простого и расширенного воспроизводства общественного производства.
3. Значение общего критерия оценки общественного производства в формировании межотраслевого соотношения в структуре национальной экономики.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. Каково значение теории воспроизводства Ф. Кенэ в экономической науке?
2. В чем выражается сходство между теориями воспроизводства Ф. Кенэ и В.В. Леонтьева?
3. Какие проблемные фрагменты имеются в теории межотраслевого баланса В.В. Леонтьева?
4. Что необходимо знать при формировании межотраслевого соотношения в национальной экономике?

Темы для рефератов

1. Межотраслевое соотношение в развитии национальной экономики.
2. Проблемы при формировании межотраслевого соотношения в структуре общественного производства.
3. Преемственность в теориях воспроизводства общественного производства.

Литература

1. Леонтьев В.В. Экономическое эссе. Теория, исследования, факты и политика/Пер. с англ. - М., 1990.
2. Леонтьев В.В. Межотраслевая экономика./Пер. с англ. - М., 1997.
3. Айнабек К.С. Методы формирования межотраслевого баланса в агрегированной структуре общественного производства//Саясат-POLICY, №7(98), С.69-75. - Алматы., 2003.
4. Карганов С.А. Об ошибочности использования в народнохозяйственном планировании экономико-математической модели В.Леонтьева и межотраслевых балансов «Затраты–Выпуск»-[http://www.aup.ru/articles /economics /karganov@yadex.ru](http://www.aup.ru/articles/economics/karganov@yadex.ru)

5. Экономическая теория/Под ред. В.Д. Камаева. - М., 1998.
6. Коршунова Н.И., Плясунов В.С. Математика в экономике. - М., 1996.
7. Айнабек К.С. Диалектика рыночной экономики. - Астана, 2001.

12.2 Планирование агрегированных частей в национальной экономике

Стабильно развивающаяся политика и государственное регулирование экономики должны основываться на планах, формирующихся посредством моделей, определяющих условия простого и расширенного воспроизводства, отклонения развития отраслей и подразделений от их общественно необходимых или объективно предельных величин (норм). Поскольку реальный экономический рост национальной экономики характеризуется взаимообусловленными и взаимосвязанными показателями, то эти величины должны предопределяться пропорциями гармоничного развития. Поэтому рост ВВП или ВНП еще не означает реальный процесс национальной экономики, а всего лишь характеризует изменение денежной единицы объема производства и услуг за промежуток времени в сопоставлении с прошлым периодом.

ВВП и ВНП вне системы экономических показателей, характеризующих процесс простого или расширенного воспроизводства общественного производства, представляют информацию «кривых зеркал», искажающую действительность. В связи с этим Т.А.Агапова в определенной степени права, когда отмечает, что «стабилизирующая политика может оказаться эффективной лишь в том случае, если правительство и Центральный банк лучше информированы о шоках совокупного спроса и предложения, чем рядовые экономические агенты. Если же этого преимущества в информации нет, то фискальная или монетарная политика не сможет улучшить экономическую ситуацию»[1, с. 333]. Однако «шок совокупного спроса и предложения» всего лишь поверхностное проявление предстоящего кризиса. Причины нужно искать в глубинных слоях: определении условий воспроизводства, установлении пропорций отраслей и подразделений в структуре национальной экономики, выявлении их отклонений от общественно необходимых норм. Вместе с тем, рассматриваемые вышеприведенным автором[1] трудности практического значения, связанные с экономической стабилизацией, как временные лаги фискальной и монетарной политики, несовершенство экономической информации, изменчивость экономических ожиданий, неоднозначность исторических аналогий, разрешимы при условии знания и соблюдения основ простого и расширенного воспроизводства, овладения механизма использования экономических законов.

Ниже предлагается модель, которая позволит определить на планируемый период соотношение частей в структуре отраслей и межотраслевое соотношение на основе фактических данных и общественно необходимых или объективно предельных затрат труда, а также составные части подразделений или секторов и распределяемые доходы в формах фонда накопления, потреб-

Таблица 11

Межотраслевое соотношение в агрегированной структуре национальной экономики на основе составных частей валовых продуктов и их общественно необходимых величин

I квадрант								
I квадрант		R	M	V	A	Y	Z	X
	P ₁	r ₁ X ₁	m ₁ X ₁	v ₁ X ₁	a ₁ X ₁	y ₁ X ₁	z ₁ X ₁	X ₁
	P ₂	r ₂ X ₂	m ₂ X ₂	v ₂ X ₂	a ₂ X ₂	y ₂ X ₂	z ₂ X ₂	X ₂
	P _{n-1}	r _{n-1} X _{n-1}	m _{n-1} X _{n-1}	v _{n-1} X _{n-1}	a _{n-1} X _{n-1}	y _{n-1} X _{n-1}	z _{n-1} X _{n-1}	X _{n-1}
	P _n	r _n X _n	m _n X _n	v _n X _n	a _n X _n	y _n X _n	z _n X _n	X _n
ΣP	R _p	M _p	V _p	A _p	Y _p	Z _p	X _p	
II квадрант								
II квадрант	CI	R _{c1}	M _{c1}	V _{c1}	A _{c1}	Y _{c1}	Z _{c1}	X _{c1}
	CII	R _{c2}	M _{c2}	V _{c2}	A _{c2}	Y _{c2}	Z _{c2}	X _{c2}
	CIII	R _{c3}	M _{c3}	V _{c3}	A _{c3}	Y _{c3}	Z _{c3}	X _{c3}
	CIV	R _{c4}	M _{c4}	V _{c4}	A _{c4}	Y _{c4}	Z _{c4}	X _{c4}
	CV	R _{c5}	M _{c5}	V _{c5}	A _{c5}	Y _{c5}	Z _{c5}	X _{c5}
	CVI	R _{c6}	M _{c6}	V _{c6}	A _{c6}	Y _{c6}	Z _{c6}	X _{c6}
	CVII	R _{c7}	M _{c7}	V _{c7}	A _{c7}	Y _{c7}	Z _{c7}	X _{c7}
	CVIII	R _{c8}	M _{c8}	V _{c8}	A _{c8}	Y _{c8}	Z _{c8}	X _{c8}
	CIX	R _{c9}	M _{c9}	V _{c9}	A _{c9}	Y _{c9}	Z _{c9}	X _{c9}
ΣC	R _c	M _c	V _c	A _c	Y _c	Z _c	X _c	
III квадрант								
Y+A	V+M+R	$\frac{Y+A}{V+M+R}$	k	X ¹				III квадрант
y ₁ X ₁ + a ₁ X ₁	v ₁ X ₁ +m ₁ X ₁ +r ₁ X ₁	$\frac{y_1X_1+a_1X_1}{v_1X_1+m_1X_1+r_1X_1}$	k ₁	X ₁ ¹			P ₁	
							P ₂	
							P _{n-1}	
y _n X _n + a _n X _n	v _n X _n +m _n X _n +r _n X _n	$\frac{y_nX_n+a_nX_n}{v_nX_n+m_nX_n+r_nX_n}$	k _n	X _n			P _n	
Σ(y+A) _p	Σ(V+M+R) _p	$\left(\frac{Y+A}{V+M+R}\right)_p$	k _p	X _n			ΣP	
IV квадрант								
							CI	IV квадрант
							CII	
							CIII	
							CIV	
							CV	
							CVI	
							CVII	
							CVIII	
							CIX	
R _(Y+M)	R _(V+M)	R+Δ					R+Δ	

ления и резервного. Это можно проиллюстрировать в таблице 10, которая представлена четырьмя квадрантами. В I квадранте P — отрасли; R — нало-

Модель (119) — системы линейных уравнений определения общественно необходимых величин валовых продуктов.

По IV квадранту осуществляется распределение фондов накопления, потребления, резервного на основе данных налогов по I квадранту.

III квадрант позволяет сделать расчеты общественно необходимых затрат труда и определить в II квадранте условия обмена и распределения между подразделениями в обеспечении расширенного воспроизводства. Эти условия могут быть учтены в распределении и перераспределении доходов.

А теперь покажем вышеприведенные модели в трансформационном виде для использования при планировании.

Т а б л и ц а 1 2

Модель определения составных частей отраслей и структуры национальной экономики на основе их коэффициентов базисного года для планирования на последующий год

№		r	M	V	a	y	z	X	k	x	X^n
1	P_1	r_1	M_1	V_1	a_1	y_1	z_1	X_1	k_1	x_1	X_1^n
2	P_2	r_2	M_2	V_2	a_2	y_2	z_2	X_2	k_2	x_2	X_2^n
3	P_3	r_3	M_3	V_3	a_3	y_3	z_3	X_3	k_3	x_3	X_3^n
4	P_4	r_4	M_4	V_4	a_4	y_4	z_4	X_4	k_4	x_4	X_4^n
5	P_5	r_5	M_5	V_5	a_5	y_5	z_5	X_5	k_5	x_5	X_5^n
6	P_6	r_6	M_6	V_6	a_6	y_6	z_6	X_6	k_6	x_6	X_6^n
7	P_7	r_7	M_7	V_7	a_7	y_7	z_7	X_7	k_7	x_7	X_7^n
8	P_8	r_8	M_8	V_8	a_8	y_8	z_8	X_8	k_8	x_8	X_8^n
9	P_9	r_9	M_9	V_9	a_9	y_9	z_9	X_9	k_9	x_9	X_9^n
10	P_{10}	r_{10}	M_{10}	V_{10}	a_{10}	y_{10}	z_{10}	X_{10}	k_{10}	x_{10}	X_{10}^n
11	P_{11}	r_{11}	M_{11}	V_{11}	a_{11}	y_{11}	z_{11}	X_{11}	k_{11}	x_{11}	X_{11}^n
12	P_{12}	r_{12}	M_{12}	V_{12}	a_{12}	y_{12}	z_{12}	X_{12}	k_{12}	x_{12}	X_{12}^n
13	P_{13}	r_{13}	M_{13}	V_{13}	a_{13}	y_{13}	z_{13}	X_{13}	k_{13}	x_{13}	X_{13}^n
14	P_{14}	r_{14}	M_{14}	V_{14}	a_{14}	y_{14}	z_{14}	X_{14}	k_{14}	x_{14}	X_{14}^n
15	P_{15}	r_{15}	M_{15}	V_{15}	a_{15}	y_{15}	z_{15}	X_{15}	k_{15}	x_{15}	X_{15}^n
16	ΣP	r_Σ	M_Σ	V_Σ	a_Σ	y_Σ	z_Σ	X_Σ	k_Σ	x_Σ	X_Σ^n

В начале выделим I квадрант как отдельную таблицу, в которую будем вводить коэффициенты определения составных частей валовых (выпусков) продуктов отраслей по материалам статистического сборника, отражающим развитие национальной экономики. Затем по данным сведениям легко сравнить плановые результаты на будущий год, то есть с фактическими данными, что покажет степень достоверности этого метода в планировании.

Через X_p обозначим выпуск в основных ценах итога по отраслям, на которую будем делить результаты выпуска отраслей в отдельности для получения коэффициента определения выпуска продукта отрасли на планируемый год. Так, например, если X_1 — выпуск продукта конкретной отрасли, k — коэффициент приведения индивидуальных затрат к общественно необходимым

величинам, то коэффициент определения выпуска на планируемый год (x_1)

$$\text{определяется по следующей формуле: } x_1 = \frac{X_1}{X_p} \cdot k. \quad (120)$$

А выпуск продукции планируемого года данной отрасли (X_1^n) можно определить по формуле: $X_1^n = x_1 \cdot X_p^n$, (121)

где X_p^n — плановый выпуск в основных ценах итога по отраслям на планируемый год.

Далее, как пример, через Р обозначим отрасли:

P_1 — сельское, лесное и рыбное хозяйство; P_2 — промышленность;
 P_3 — производство и распределение электроэнергии, газа и воды; P_4 — строительство; P_5 — торговля; ремонт автомобилей и изделий домашнего использования; P_6 — транспорт и складирование; P_7 — искусство, развлечения и отдых; P_8 — здравоохранение и социальные услуги; P_9 — операции с недвижимым имуществом, аренда и услуги предприятиям; P_{10} — финансовая деятельность; P_{11} — государственное управление и оборона; обязательное социальное обеспечение; P_{12} — водоснабжение; канализационная система, контроль над сбором и распределением отходов; P_{13} — информация и связь; P_{14} — деятельность в области административного и вспомогательного обслуживания; P_{15} — образование; P_{16} — предоставление прочих видов услуг. ΣP — совокупность отраслей.

На основе коэффициентов составных частей (табл. 11) и валового выпуска отраслей национальной экономики, а также предполагаемого роста валового общественного продукта можно определить планируемые стоимостные показатели. Однако, получаемые планируемые показатели могут отклоняться от будущих фактических данных, поскольку на них воздействуют спрос и предложение и закон стоимости.

По имеющимся статистическим данным отраслей, например, в Казахстане возможна их группировка только на 5 подразделений: I — производство средств производства; II — производство предметов потребления; III — производственные услуги; IV — непроизводственные услуги; V — товарное обращение.

Конечно, сокращение с IX [2, с. 70] до V подразделений несколько деформирует видение процесса воспроизводства, однако и это упрощение позволит в основе представить условия расширенного воспроизводства в национальной экономике, например, Казахстана.

Теперь представим условия простого и расширенного воспроизводства национальной экономики на основе V подразделений. Эти условия должны быть следующими [2, с. 150–156]:

$$W_I \geq \sum I, II, III, IV, V (C_1 + C_2); \quad W_{II} \geq \sum I, II, III, IV, V \left(\frac{1}{2}V + \frac{1}{5}m \right);$$
$$W_{III} \geq \sum I, II, III, IV, V \left(\frac{3}{5}m \right); \quad W_{IV} \geq \sum I, II, III, IV, V \left(\frac{1}{2}V + \frac{1}{5}m \right);$$

$$W_v \geq W_{cp} \text{ (I, II, III, IV),}$$

где C_1 — амортизационные отчисления; C_2 — промежуточный продукт; V — заработная плата; m — прибыль; W — выпуск — валовой продукт; W_{cp} — средняя величина из валовых продуктов и подразделений.

Знак «равенства» (=) означает условия простого воспроизводства в выше-приведенных позициях, а «большого» (>) — расширенное воспроизводство.

Далее для определения диспропорциональности развития экономики можно использовать в исследовании соотношения валового выпуска отраслей и национальной экономики к общественно необходимой или объективно предельной величине, которые приведены в таблице 13.

Т а б л и ц а 13

Соотношение валового выпуска отраслей и национальной экономики Республики Казахстан к общественно необходимой величине за 2011 год (в %)*

№	Отрасли	$\frac{Y}{Y^I} \cdot 100 \%$	№	Отрасли	$\frac{Y}{Y^I} \cdot 100 \%$
1	Сельское, лесное и рыбное хозяйство	99,9	10	Финансовая деятельность	124,7
2	Промышленность	67,9	11	Государственное управление оборона; обязательное социальное обеспечение	55
3	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	65,7	12	Водоснабжение; канализационная система, контроль над сбором и распределением отходов	53
4	Строительство	76,5	13	Информация и связь	116
5	Торговля; ремонт автомобилей и изделий домашнего использования	118,6	14	Деятельность в области административного и вспомогательного обслуживания	259
6	Транспорт и складирование	103,4	15	Образование	233
7	Искусство, развлечения и отдых	303	16	Предоставление прочих видов услуг	307,7
8	Здравоохранение и социальные услуги	186,6	17	Итоги по отраслям	93,4
9	Операции с недвижимым имуществом, аренда и услуги предприятиям	909	18	Всего с учетом налогов на продукты	36,2

*Расчитано и составлено на основе авторских методов и данных из источника Агентства РК по статистике[4].

В отраслях, относящихся к промышленности, производству и распределению электроэнергии, газа и воды, строительству, сельскому, лесному и рыбному хозяйству, произошло снижение фактических данных выпуска за 2011 год по сравнению с их объективными величинами в соответствии до 67,9%; 65,7%; 76,5%; 99,9%, что, конечно, усиливает диспропорциональность развития национальной экономики. При этом превышение фактических данных выпуска в других отраслях также усугубляют положение в экономике. Так, например, превышение фактического выпуска по сравнению с объективно предельной величиной в 9 раз в деятельности «Операции с недвижимым имуществом, аренда и услуги предприятиям», 3 раза – «Искусство, развлечения и отдых», «Предоставление прочих видов услуг», 2,6 раза – «Деятельность в области административного и вспомогательного обслуживания», 1,2 раза – «Финансовая деятельность» также влияют на формирование диспропорционального развития национальной экономики и экономического кризиса.

Поэтому необходимо, чтобы планирование должно базироваться на фундаментальной теории простого и расширенного воспроизводства общественного производства и методах сопоставления фактического выпуска с их объективно предельными величинами, которые позволят видеть пропорции на уровне агрегированных частей макроэкономики и вести коррекцию в формировании социально ориентированной рыночной экономики.

Понятия и термины

Фонд накопления; фонд потребления; фонд резервный; агрегированная структура национальной экономики; агрегированные части общественного производства; модель межотраслевого баланса; планирование; шок совокупного спроса и предложения; стабилизирующая экономическая политика.

Рассматриваемые вопросы

1. Основы формирования соотношения агрегированных частей в структуре национальной экономики.
2. Моделирование межотраслевого баланса.
3. Планирование межотраслевого соотношения в структуре национальной экономики.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Значение определения межотраслевого соотношения в структуре национальной экономики.
2. Необходимость определения соотношения частей подразделений в воспроизводственном процессе.
3. Методы планирования агрегированных частей в структуре национальной экономики.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. Чем отличаются структуры национальной экономики на основе подразделений и отраслей?
2. Какое различие между межотраслевым балансом и межотраслевым соотношением в структуре общественного производства?
3. Почему необходимо учитывать при планировании межотраслевое соотношение на основе общественно необходимых затрат труда и отраслевой структуры, классификации по подразделениям?

Темы для рефератов

1. Межотраслевой баланс в развитии национальной экономики.
2. Баланс агрегированных частей структуры общественного производства.

Литература

1. Курс экономической теории/Под ред. А.В. Сидоровича. - М., 2001.
2. Айнабек К.С. Диалектика рыночной экономики. - Астана, 2001.
3. Маркс К. Капитал. Т.2. - М., 1984.
4. Национальные счета Республики Казахстан /Статистический сборник/ на казахском и русском языках / Астана .-2013, с.41-44.
<http://www.stat.kz/publishing/20131/%D0% ...>

Глава 13 ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ СОЦИАЛИЗАЦИИ АГРАРНЫХ ОТНОШЕНИЙ

13.1 Земельная собственность и рента в социализации аграрных отношений

К основным факторам производства в экономической литературе относят и землю [1, с. 98]. Земля выступает в качестве средств производства. Такое свойство земли обусловлено самой природой. Для человека земля является средой обитания, источником экономических ресурсов, сферой трудовой деятельности, вложения капитала. Так, например, для человека и, в частности, предпринимателя земля представляется в сельской местности средством выращивания определенных растительных культур и разведения живности, а также размещения жилых и производственных зданий. Здесь нужно отметить специфику экономических отношений, обусловленных свойствами земли. Ограниченность земли, как экономического ресурса, позволяет рассматривать её в качестве собственности и товара. Поэтому по поводу К.Маркс пишет: «Земельная собственность предполагает монополию известных лиц распоряжаться определенными участками земли как исключительными, только им подчиненными сферами их личной воли. ... Юридическая власть этих лиц, их власть пользоваться участками земли и злоупотреблять ими, еще ничего не решает. Использование всецело зависит от экономических условий, не зависящих от воли этих лиц. Само юридическое представление означает лишь то, что земельный собственник может поступать с землей так, как всякий товаровладелец со своим товаром; и это представление — юридическое представление о свободной частной земельной собственности — появляется в древнем мире лишь в эпоху разложения органического общественного строя, а в современном мире лишь с развитием капиталистического производства» [2, с. 671].

В современном обществе земельная собственность охватывает отношения между государством, землевладельцем, капиталистом-фермером и наемными работниками. Особенности проявления отношений земельной собственности в условиях становления и развития капитализма очень подробно были раскрыты классиками экономической теории и, в частности, К.Марксом. Он отмечал, что «здесь перед собой все три класса, которые в совокупности и в отношении друг к другу составляют остов современного общества: наемный рабочий, промышленный капиталист, земельный собственник» [2, с. 674]. Эти группы и отдельный человек, вступая в экономические отношения по поводу земли, имеют интересы на получение определенной доли дохода. Земельные собственники стремятся заполучить все большую ренту со своих территориальных владений за счет роста спроса на земельные участки, который обуславливается увеличением численности и доходности населения при неизменности границ страны. Арендатор же будет иметь интерес в со-

хранении отношений с землевладельцем, пока прибыль на его капитал не станет меньше средней нормы прибыли. Наемный работник останется в системе земельных отношений до предложения более высокой заработной платы в других сферах общественного производства.

В современных условиях отношения земельной собственности проявляется в различных формах: государственной, частной, коллективной, кооперативной, индивидуальной и других. Однако в Казахстане официально признают две формы собственности: государственную и частную. При этом возлагают большие надежды на господство частной собственности в повышении эффективности сельского хозяйства. По данному поводу имеются альтернативные точки зрения. Так, например, Г.А.Калиев пишет: «Наличие земли в собственности государства в Голландии, Норвегии отнюдь не мешает их сельскому хозяйству иметь высокую продуктивность, а по отдельным культурам самую высокую в мире. Дело совсем в другом. Землю, как и постройки, технику можно отнести к ресурсам производства. А полученную продукцию и доход от ее реализации — к его результатам. В приведенных в качестве примера европейских странах высокая эффективность аграрного сектора достигается не частной собственностью на землю (ресурсы), а тем, что продукция и доход остаются в собственности крестьян. Ведь и землю, и постройки, и технику можно взять в аренду (это широко применяется на Западе). А вот продукция и доход в любом случае должны быть в собственности крестьян (или их коллективов). Да еще в Западной Европе из госбюджета крестьянам доплачивается 40–80 % цены к их затратам. Сегодня казахстанские крестьяне в значительной степени лишены дохода через паразитирующих посредников, монополизацию рынка, ножницы цен и т.п. В этом случае собственность на землю не имеет никакого значения, поскольку доход изъят. Таким образом, эффективность сельскохозяйственного производства определяет не столько форма собственности на землю, сколько форма хозяйствования и вытекающая из нее реальная собственность на доход» [3, с. 153]. Далее, данный автор отмечает, что «во всех странах земля рассматривается не просто как средство производства, недвижимое, но, прежде всего, как национальное достояние. Отсюда и ограничения частной собственности на землю» [3, с. 154]. Он приводит пример по Конституции Германии, где подчеркивается, «что собственность не может быть использована во вред обществу, а собственник несет по отношению к нему определенные обязанности. Этого достаточно, чтобы государство строго контролировало и использование земли, и ее куплю-продажу» [3, с. 154]. Здесь присутствует основная его мысль о том, что развитие аграрной сферы должна служить всему обществу, для чего осуществляются ограничения интересов землевладельцев. «Надо вести речь, — отмечает Г.А.Калиев, — не столько против частной собственности на землю, сколько о необходимости согласования принципа частной собственности с неизменным атрибутом рыночной экономики — свободой и равенством в процессе обмена товаров для всех. Для исправления этого необходимо, чтобы собственник земли с природных ресурсов выплачивал ренту обществу. Он имеет право на доход, полученный в результате его предпринима-

тельской деятельности (вложения капитала на свой страх и риск), а доходы сверх этого, т.е. не зависящие от его деятельности, должны принадлежать всему обществу. Надо понимать, что обобществление рентного дохода — это не только реальная возможность обеспечения стабильных бюджетных поступлений, но и условие сохранения Казахстана в качестве устойчивой самостоятельной геополитической единицы и участницы современного мира. Каждый гражданин страны должен поддерживать в себе сознание сопричастности к единому общественному целому не только в государственно-политическом смысле, но и к единому территориальному, экономическому, культурно-историческому и духовно-ценностному пространству. Статья 6 пункт 2 Конституции Республики Казахстан гласит, что «собственность обязывает, пользование ею должно одновременно служить общественному благу». Следовательно, общество имеет неотъемлемое право на ресурсы, на которых основывается жизнедеятельность всех его членов. Поэтому и заложены в Конституцию страны нормы о том, что субъекты и объекты собственности и объемы и пределы осуществления ими своих прав, гарантии их защиты определяются законом» [3, с. 170]. Естественно, для повышения эффективности национальной экономики и, в частности, сельского хозяйства необходимо оптимальное сочетание многообразия форм собственности и различных форм организации ведения хозяйства.

Земельная собственность традиционно определяется как отношение между субъектами по поводу земли. Специфика земли обуславливает особенность проявления экономических отношений. Землю, данную природой, нельзя перемещать как традиционные товары или потреблять. Она территориально и по составу недр, и почвы ограничена и свойства из-за естественного плодородия и местоположения, а также улучшения качества за счет капиталовложения имеют особую значимость. Экономические отношения по поводу земли предопределяют выделение пучка прав, как результата межсубъектных отношений, в качестве составного социально определенно-элементарного элемента сущности земельной собственности. Пучок прав земельной собственности, узаконенный государством, по поводу монополии на землю или временного её использования и является предметом купли-продажи на поверхности, реально видимом уровне. На самом деле покупают и продают не землю, а право на присвоение и отчуждение монопольного господства на определенном участке земли. Поэтому сущность земельной собственности выражают экономические отношения по поводу присвоения и отчуждения от других права монопольного господства на конкретной территории ограниченной земли. В связи с этим совершенно верно отмечает П.Г.Ермишин, что «землевладение — есть признание права физического или юридического лица на определенный участок земли на исторически сложившихся основаниях, чаще всего под землевладением подразумевается собственность на землю. Землепользование — это пользование землей в установленном обычае или законом порядке. Пользователь земли не обязательно является ее собственником. В обычном понимании — это арендатор. В реальной хозяйственной

жизни субъектов землевладения и землепользования нередко олицетворяют разные лица»[4].

Земельная собственность предопределяет существование ренты. Понятие «рента» изначально взято из позднелатинского языка «*rendita*», которая была преобразована на последующих периодах развития латинского языка в «*reddita*», что дословно переводится, как «отданная назад, возвращенная». Рента представляется как плата за использование земли арендатором, которую присваивает землевладелец. Поэтому по поводу А.Смит отмечал, что рента рассматривается как плата за пользование землей и является той наивысшей суммой, которую готов уплатить арендатор в данном конкретном случае. Землевладелец в условиях договора всегда нацелен на присвоение сверхприбыли. Поэтому он намерен оставить арендатору лишь такую долю дохода, которая достаточна для возмещения вложенного капитала и получения нормальной прибыли[5, с. 272–273]. Далее А.Смит писал, что рента входит в цену продукта иначе, чем прибыль и заработная плата. Цена товара предопределяет величину ренты[5, с. 275]. Он подчеркивал, что рента с земли зависит как от её плодородия, так и от расположения ее, каково бы ни было ее плодородие, поскольку «пригородная земля дает большую ренту, чем столь же плодородная земля в отдаленной части страны. Хотя обработка той и другой может стоить одинакового труда, доставка на рынок продукта с отдаленного участка земли всегда должна обходиться дороже»[5, с. 277]. Д.Рикардо определяет ренту, как долю продукта земли, которая уплачивается землевладельцу за пользование первоначальными и неразрушимыми силами почвы [6, с. 65]. Он отмечал, что «рента платится за пользование землей только потому, что количество земли не беспредельно, а качество ее неодинаково» [7, с. 35–36]. О ренте К.Маркс писал, что «в определенные сроки, например, ежегодно этот капиталист-фермер уплачивает землевладельцу, собственнику эксплуатируемой им земли, установленную договором сумму денег (совершенно так же, как заемщик денежного капитала — определенный процент) за разрешение применить свой капитал в этой особой области производства. Эта денежная сумма называется земельной рентой, безразлично, уплачивается ли она с пахотной земли, строительного участка, рудников, рыбных угодий, лесов и т.д. Она уплачивается за все время, на которое земельный собственник по договору ссудил, сдал землю арендатору. Следовательно, земельная рента здесь есть та форма, в которой земельная собственность экономически реализуется, приносит доход»[2, с. 673]. Ренту порождают, в качестве причины, государственная, частная или кооперативная и другие формы земельной собственности, а условием её возникновения является ограниченность и особенность свойств земли как средства производства.

В экономической литературе земельную ренту трактуют преимущественно в узком смысле слова, как плату только за использование земли. На самом деле, если говорить о Земле, то речь должна идти и о природе в целом, то есть об окружающей среде: воздухе, воде, недрах и т.д. Поэтому если речь идет о земельной ренте, то надо подразумевать о природной ренте, поскольку Земля является средой обитания человека и общества. Природная

рента учитывает не только влияние почвы, но и весь комплекс природных факторов на конечный результат социума. В современное время существует необходимость не только восстановления почвы земель, но и водных, воздушных ресурсов, а также недр. Природная рента тождественна земельной ренте, в то же время и шире по содержанию, если последняя трактуется в узком понимании без учета влияния факторов окружающей среды. «Именно уникальные условия предложения земли и других природных ресурсов, — пишет П.Г.Ермишин, — их фиксированное количество — отличает рентные платежи от заработной платы, процента и прибыли. Где бы практически не использовалась земля, ее предложение остается неизменным. В отличие от всех обычных средств производства, которые под воздействием спроса изготавливаются в нужном количестве, земля не создается людьми, ее количество ограничено. ... Фиксированный характер предложения земли означает, что спрос выступает единственным фактором, определяющим земельную ренту»[4]. Такой вывод вышеприведенным автором делается, конечно, на основе трудов классиков экономической теории. Из практики прошлого столетия соединение земельного собственника и предпринимателя в одном лице показало, что при этом рентные отношения не исчезают. Земельная рента есть доход собственника, полученный как бесплатный дар природы. Поэтому рента представляется на поверхностном уровне в качестве явления, как излишек или сверхприбыль над средней или нормальной прибылью арендатора.

В сельском хозяйстве естественная неоднородность качества и местоположения земли предопределяет избыток дохода над рентой с худшего из всех используемых участков, которую называют дифференциальной рентой I и дифференциальной рентой II, получаемая за счет их капитализации. Она рассчитывается путем сопоставления ренты с худшего, среднего и лучшего участков. На рисунке 26 графически изображены вышеприведенные участки. Худший участок представляет — a , средний — b , лучший — c .

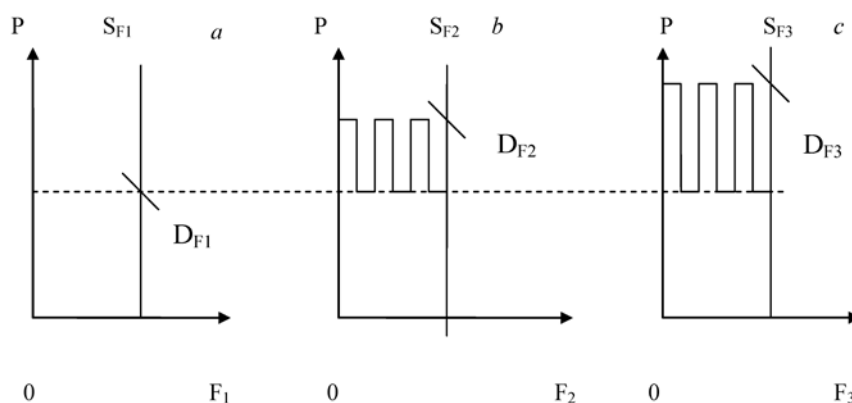


Рис. 26. Графическое изображение дифференциальных рент с различных участков земли по плодородию и местоположения[8]

Дифференциальная рента отсутствует на худшем участке. Это видно по рисунку 2б: a , где нет затененного прямоугольника, тогда как на среднем — b и c — лучших участках это присутствует.

Улучшенное плодородие и местоположение земли предполагает смещение линии спроса на услуги земли вверх с точки D_{F1} до D_{F2} и D_{F3} . Поэтому собственник земли заинтересован всю земельную ренту: абсолютную, дифференциальную ренту I и II обратить в свой доход при заключении арендного договора. Арендатор получает определенную часть дифференциальной ренты II, когда ее прирост происходит за счет улучшения земельного участка в период юридической силы действия арендного договора. В связи с этим собственник земли стремится сократить сроки действия арендного договора до минимума, а арендатор — максимизировать длительность действия данного договора.

Наряду с земельной рентой в современной экономической литературе встречаются термины «экономическая рента» и «квазирента». Под экономической рентой понимают доходы собственников факторов производства сверх необходимых, нормальная величина которых предотвращает их перевод в другую отрасль. Впервые об экономической ренте писал И.Г.Буш в книге «Исследование о денежном обращении», изданный в 1800 г., где отмечается, что «если бы оказалось нужным быть особенно точным в данном случае, то можно было бы оспаривать, правильно ли определяется прибыль с заработной платы, так как ее можно рассматривать, по крайней мере отчасти, как ренту за одну лишь ловкость в труде: хотя эта рента и очень незначительна, однако неспособные работники не могли бы ее получать» [9, с. 53]. Далее А.К.Шторх также ввел понятие «рента таланта» по аналогии земельной ренты в 1815 году. В своей работе А.К.Шторх писал, что рента таланта является даром щедрости природы [10]. Термин «квазирента» встречается у А.Маршалла в книге «Принципы экономической науки», изданный в 1890 году, где он пишет, что понятием «рента» необходимо обозначать «свободные дары природы», а «квазирентой» — сверхдоход, извлекаемой из созданных человеком машин и других орудий производства [11, с. 135]. Отсюда и вытекает связь ренты с альтернативными затратами. Об этом отмечал Д.Х.Хендерсон в 1922 году в книге «Предложение и спрос», где рента определялась как доход, полученный от разницы между результатами одной и той же единицы факторов различных отраслей [12, с. 94].

Здесь отметим, что дары природы необходимо относить к природной ренте, куда будут отнесены земельная рента, рента таланта человека, а квазиренту как сверхдоход, получаемый за счет средств производства, созданным человеком, нужно считать экономической рентой.

Наряду с природной и экономической рентой существует социальная рента, о которой не говорится ни в одной научной литературе. Её сущность проявляется в том, что сотрудничество людей в масштабе трудового коллектива или страны создает доход или валовой внутренний доход, где часть представляется как результат совместных или социальных действий, который можно представить в виде социальной ренты. Естественно, социальный капи-

тал порождает «социальную ренту». Данная рента также представляется сверхдоходом, которую необходимо распределить между трудовым коллективом или реализовать в пользу коллектива в той или иной форме, а также часть отчислить в бюджет государства на развитие социальной сферы.

Далее существует и другая точка зрения по поводу использования в научном обороте «земельной ренты». Так, М.Блауг отмечает: «Большинство современных экономистов расстались с мыслью, что есть какая-то нужда в специальной теории земельной ренты. При долговременном статическом равновесии совокупный продукт сводится к заработной плате и проценту как платежам за труд и капитал, третьего фактора производства просто не существует, а теория дифференциальной ренты интересна только тем, что она знаменует первое появление маржинального начала в экономике»[13, 77]. Здесь уместно будет привести его следующие доводы: «Экономисты-классики считали землю «свободным даром природы», особым фактором производства, отличным от рукотворных средств производства и от воспроизводимого трудового ресурса. Но на самом деле природные ресурсы не отличаются от всего класса капитальных благ, которые нужно сначала приготовить, а затем затрачивать средства на поддержание их в рабочем состоянии. Если «землей» мы считаем ресурс, который нам дан природой и может быть использован без затрат, тогда огромные территории любой страны вовсе не являются «землей»; осушенные, расчищенные и удобренные поля — это такой же продукт прошлого труда, как и машины»[13, 76].

В данном случае вышеприведенный автор существенно искажил значимость земли в развитии экономики и человечества. Ведь без земли, без природной среды обитания нет места и человечеству. А мысль о том, что капитализация земли позволяет аргументировать в пользу отрицания объективно существующих явлений является весьма спорным, мягко говоря. Если говорить о последствиях предлагаемых положений, то в формировании фундаментальной экономической науки получим ещё один пробел, который отдалит нас от видения объективной картины экономических процессов.

Согласно теории Г.Джорджа, предложенная ещё в XIX веке, земельная рента, заработная плата, прибыль в совокупности составляют национальный доход. По его мнению, растущий спрос на землю приводит к постоянному увеличению ренты, что снижает доли двух других составляющих национального дохода. Это приводит к снижению экономических стимулов наемных работников и предпринимателей, что непосредственно повлияет на эффективность общественного производства и благосостояние народа. Поэтому Г.Джордж предложил идею социализации земельной ренты и передачи ее в пользу всего общества[14; 3, с. 153]. Подобную мысль высказывают в настоящее время и некоторые российские ученые. «Никто не может посягать на право частного пользования землей, передачу этого права по наследству или другому лицу, но при одном условии — ежегодной выплаты пользователем ренты в размерах, отражающих меняющуюся во времени ценность земельного участка. Система, основанная на свободной купле-продаже земли, неприемлема»[15, с. 14]. Они утверждают, что ценность земли имеет устойчивую

тенденцию к росту на продолжительном периоде. На практике в силу несовершенства хозяйственного механизма фактически цена земли занижается, что предопределяет несправедливый доход земельному собственнику [15, с. 14]. Далее Д.С. Львов полагает, что за счет земельной ренты страна могла бы покрывать расходы по основным статьям: на содержание госаппарата, оборонной отрасли, поддержку науки, образования, культуры, здравоохранения и т.д. В связи с этим он отмечает, что можно будет упразднить налогообложение труда и капитала, сократить налог на прибыль, освободить предприятия от отчислений в пенсионный фонд и трудящихся — от подоходного налога [16, с. 19]. По этому поводу в экономической литературе можно встретить альтернативную точку зрения: «Прежде всего, сразу стоит указать на тот факт, что даже всей земельной ренты не хватило бы на покрытие и малой части государственных расходов. Так, рентные доходы в США, лишь часть которых составляет земельная рента, в 1992 г. равнялись 4,7 млрд. дол., или 0,1 % валового внутреннего продукта США, в то время как только государственные покупки товаров и услуг (не включающие государственные трансферты в форме различного рода социальных пособий) — 1114,9 млрд. дол., или 18,7 % валового внутреннего продукта» [8]. В другом источнике можно встретить противоположные факты, которые доказывают правильность критикуемой идеи. Так, Г.А. Калиев утверждает: «Для Казахстана ответ ясен: если не будут введены трансферты из нефтяных и газовых отраслей, мы сельское хозяйство не поднимем. Это можно осуществить за счет изъятия в бюджет горной ренты от добычи нефти и газа. В США, например, свыше 70 % доходов бюджета составляют рентные платежи, а остальная часть перекладывается на обрабатывающую промышленность, предприятиям которой достаточно 4–5 % рентабельности для осуществления расширенного воспроизводства. В Норвегии за счет изъятия нефтяной ренты сформирован Фонд будущих поколений, рента идет всему населению (социализация ренты). А на Аляске население получает серьезные деньги за счет ренты от трубопровода. Этот опыт особенно полезен был бы и для нас, вместо навязываемых тупиковых «теорий» [3, с. 194].

Далее некоторые авторы пишут свои сомнения по поводу изъятия земельной ренты и определения её величины. «Если с количественной стороны реализация идеи «единого налога» весьма сомнительна, то остается вопрос относительно справедливости налогового изъятия земельной ренты. ... Возникает и такой практический вопрос: как определить подлежащую изъятию величину ренты? Вся трудность заключается в отделении «природной» земельной ренты от дохода на вложенный в землю капитал (удобрение, мелиорация, различного рода сооружения). Если переборщить с налогом на землю и вместе с «природной» рентой захватить процент на капитал, то у владельца пропадут стимулы к инвестициям и земельные угодья со временем придут в упадок» [8].

По мнению К.Г. Гофмана возникает ещё одна проблема при изъятии «дозастроочной» — природной ренты. «Для объективного определения ценности земли как объекта недвижимости, — отмечал он, — необходима информация,

которую дает рынок земли. Если же посредством налогообложения у владельцев (пользователей) земли будет изыматься вся (или подавляющая часть) дозастроечной ренты, то дозастроечная продажная цена земельных участков окажется нулевой. Возникает своего рода порочный круг: без земельного рынка невозможно определение ценности земли как объекта налогообложения, но при полном изъятии у землепользователей дифференциальной ренты I земельный рынок неизбежно трансформируется в рынок недвижимости на земле и перестает давать информацию о дозастроечной ценности земельных участков» [17, с. 28]. В другом источнике, где поддерживается идея вышесказанного автора, подчеркивается, «что дифференциация величин земельной ренты выполняет важнейшую экономическую функцию оптимизации распределения земельных участков между различными, возможными сферами их использования. Изъятие дифференциальной земельной ренты в виде налога подрывало бы стимулы землевладельцев к нахождению наилучшего способа применения принадлежащей им земли. Иначе говоря, им было бы безразлично, насколько эффективно собираются использовать земельные участки потенциальные арендаторы, так как их личный доход никак не был бы связан с результативностью работы на земле» [8].

В связи с вышесказанным отметим, во-первых, природную или земельную ренту как сверхприбыль можно определить. Если рассчитывается нормальная прибыль, то не будет проблем определения и сверхприбыли; во-вторых, изъятие земельной ренты в виде налога не упразднит рынок земли, поскольку многообразие форм собственности на землю является условием существования её купли-продажи. Здесь вопрос стоит в том, что земельная рента должна делиться между государством и собственником земельного участка. Видимо, землевладелец должен получать такую долю земельной ренты, которая позволяла бы ему обеспечить сохранность земли в первоначальном состоянии и нормальную величину дохода для обеспечения собственника. А вся остальная часть должна идти в пользу государства в форме налога.

Таким образом, социализация аграрных отношений осуществима на основе механизма реализации отношений земельной собственности, где определению величины природной, земельной ренты, как сверхприбыли, придается большое значение, часть которой должна быть изъята в качестве налога в пользу государства и общества.

Понятия и термины

Земельная собственность; земельная рента; квазирента; природная рента; социальная рента; дифференциальной ренты I и II; абсолютная рента.

Рассматриваемые вопросы

1. Сущность земельной собственности и земельной ренты.
2. Виды ренты и механизм их формирования.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Роль земельной собственности в развитии экономической системы.
2. Социально-экономическое содержание квазиренты.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. Чем отличается содержание земельной собственности от других форм?
2. Что общего в земельной ренте и квазиренте?
3. Какие особенности имеют природная и экономическая, социальная ренты?

Темы для рефератов

1. Эволюция земельной собственности в развитии социально-экономической системы.
2. Социализация аграрных отношений в развитии национальной экономики.
3. Экономическая сущность социальной ренты.

Литература

1. Экономическая теория./ Под ред. В.Д. Камаева, Е.Н. Лобачевой.–М, 2005.
2. К. Маркс. Капитал. Т.3. Кн. 3. Процесс капиталистического производства, взятый в целом. Ч.2 /Издан под ред. Ф. Энгельса.- М.,1986.
3. Калиев Г.А. Аграрные проблемы на рубеже веков. - Алматы, 2003.
4. <http://www.aup.ru/books/m63/13.htm>
5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Кн. 1.- М., 1993.
6. Рикардо Д. Начало политической экономии и налогового обложения. Соч., Т.1.- М., 1955.
7. Рикардо Д. Собр. Соч., Т.1.- СПб, 1908.
8. www.Economicus.Ru «50 лекций по микроэкономике» Лекция 36.Раздел 2.
9. Макфэлен Ч.В. Критика теорий ценности и учение о ренте. - СПб., 1907.
10. Storch H. Course d'economie politique on exposition des principes qui determinant la prosperite des nations.- StPb., 1815.
11. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т.1.- М., 1993.
12. Henderson H.D. Supply and demand. - New York, 1922.
13. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе.- М., 1994.
14. Джордж Г. Прогресс и бедность.- М., 1992.
15. Львов Д.С., Моисеев Н.Н., Гребенников В.Т. О концепции социально-экономического развития России//Экономика и математические методы. Т. 32, вып. 3. – М., 1996.
16. Львов Д.С. К научному обоснованию экономических реформ в России// Экономика и математические методы. Т. 31, вып. 3. - М., 1995.
17. Гофман К.Г. Переход к рынку и экологизации налоговой системы России//Экономика и математические методы. Т. 30, вып.4.-М., 1994.

13.2 Социально-экономическое содержание модели определения арендной платы и цены земли

Арендная плата представляется формой проявления земельной ренты, которые служат инструментами реализации земельной собственности. Если земельную собственность можно представить как общее, то земельная рента будет отдельным, а арендная плата — единичным в этой цепи иерархии категорий, где первая — сущность, тогда как последующие — её производные. Если земельная рента представляет оплату за использования земли, то арендная плата включает в содержание земельную ренту и дополнительно плату за использование сооружений, зданий, оборудования, инфраструктурных объектов, то есть процент на капитал, вложенный в имущество землевладельцев, расположенного на арендованном земельном участке.

Содержание арендной платы впервые углубленно, с позиции исследования межсубъектных иерархических отношений, раскрыл К.Маркс, где первоначально акцентируется внимание на раскрытие механизма функционирования земельной ренты. Он писал, что «всякая земельная рента есть прибавочная стоимость, продукт прибавочного труда. В своей неразвитой форме, в форме натуральной ренты, она еще непосредственно является прибавочным продуктом. Отсюда то заблуждение, будто рента, соответствующая капиталистическому способу производства и являющаяся избытком над прибылью, то есть над той частью стоимости товара, которая сама состоит из прибавочной стоимости (прибавочного труда), — будто эта особая и специфическая составная часть прибавочной стоимости получит должное объяснение, раз будут объяснены общие условия существования прибавочной стоимости и прибыли вообще. Эти условия таковы: непосредственные производители должны работать больше того времени, которое требуется для воспроизводства их собственной рабочей силы, для воспроизводства их самих. Они вообще должны совершать прибавочный труд. Это — субъективное условие. Объективное же заключается в том, чтобы они могли совершать прибавочный труд; естественные условия должны быть таковы, чтобы части рабочего времени, которым располагают непосредственные производители, хватало для их воспроизводства и самосохранения как производителей, чтобы производство необходимых им жизненных средств не поглощало всей их рабочей силы. Естественное плодородие составляет здесь одну границу, одну исходную точку, одну основу. Другую же составляет развитие общественной производительной силы труда. Рассматривая вопрос еще подробнее, — так как производство продуктов питания является самым первым условием жизни непосредственных производителей и всякого производства вообще, — труд, примененный в этом производстве, следовательно, земледельческий труд в самом широком экономическом смысле этого слова должен быть настолько плодотворен, чтобы производством продуктов питания для непосредственных производителей поглощалось не все возможное рабочее время, то есть чтобы был возможен земледельческий прибавочный труд, а потому и земле-

дельческий прибавочный продукт. Далее: необходимо, чтобы весь земледельческий труд — необходимый и прибавочный труд — некоторой части общества был достаточен для того, чтобы производить необходимые продукты питания для всего общества, то есть и для неземледельческих рабочих; следовательно, чтобы было возможно это крупное разделение труда между работниками земледелия и промышленности, а также между теми из работников земледелия, которые производят продукты питания, и теми, которые производят сырые материалы. Хотя труд непосредственных производителей продуктов питания распадается для них самих на необходимый и прибавочный труд, однако, по отношению к обществу он представляет лишь необходимый труд, требующийся для производства продуктов питания»[1, с. 690–691]. Здесь К.Маркс показывает, что арендная плата, как форма проявления земельной ренты, представляется не как сверхприбыль, данная природой, а форма прибавочной стоимости, которая создается прибавочным трудом наемного работника. В этом случае нужно сделать дополнение, что прибавочная стоимость создается не только трудом наемного работника, но и предпринимательской деятельностью арендатора, поскольку без управленческого труда последнего не было бы организована хозяйственная деятельность на данной земле. Поэтому арендатор в праве претендовать на нормальную прибыль и бороться за получение части сверхприбыли, созданная наемным трудом, предпринимательской деятельностью и природными условиями. Здесь нужно подчеркнуть замечание К.Маркса о том, что «сила природы — не источник добавочной прибыли, а лишь ее естественный базис, которым она служит, будучи естественным базисом, исключительно высокой производительной силы труда»[1, с. 703].

Если К.Маркс земельную ренту относит к форме проявления прибавочной стоимости, то П.Самуэльсон утверждает, что она является составной частью издержек производства. Вот что он пишет: «Некоторые экономисты заходят слишком далеко, утверждая, что «рента не входит в состав издержек производства». ... И все же такая терминология очень опасна. Если бы вы были фермером и пытались делать бизнес, выращивая зерновые культуры, то вы бы, конечно, обнаружили, что землевладельцам приходится платить за принадлежащую им собственность, так же как и владельцам любых других факторов производства. Вы бы, конечно, включили ренту в состав своих издержек производства, и если бы вы не оказались в состоянии выплачивать её, то вы, разорившись, покинули бы данный бизнес.

Даже если бы вы были не только фермером, но и сами бы являлись землевладельцем, — и в этом случае ошибочно было бы думать, что рента не входит в состав ваших издержек производства. После того как вы оплатили все свои издержки, включая собственную заработную плату, — по крайней мере в тех размерах, в которых вы могли бы её заработать, продавая свой труд на рынке, — у вас должна остаться такая сумма денег, которая, во всяком случае, не уступает рыночному уровню арендной платы за принадлежащую вам землю. Ведь что произошло бы, если бы не оставалось этой суммы? Тогда вы вскоре пришли бы к следующему выводу: для вас, оказывается вы-

годней сдать свою ферму в аренду, а самому наняться на работу к какому-нибудь другому предпринимателю»[2, с. 155–156].

Конечно, такое высказывание имеет место в качестве альтернативной точки зрения. Однако, признавая земельную ренту как составную часть издержек производства, отрицается её сущность, причины и условия происхождения. В этом случае земельная рента относится к затратам, а не к сверхприбыли. Естественно, фермер будет относить земельную ренту к издержкам производства как часть дохода, которую необходимо отдавать собственнику земли. По данному поводу К.Маркс на частном примере показал, «что цена водопада, то есть цена, которую получил бы земельный собственник, если бы он продал его третьему лицу или самому фабриканту, не входит в цену производства товаров, хотя входит в индивидуальные издержки производства у данного фабриканта...»[1, с. 704]. Но данный доход в форме земельной ренты является частью прибыли, создаваемой прибавочным трудом наемного работника и предпринимательской деятельностью. Здесь акт учета земельной ренты фермером в качестве расходов, позволяет ему относить её к составной части издержек производства, но, по существу, они имеют природу происхождения из прибавочной стоимости. Здесь уместно привести высказывание В.З.Баликоева: «... неоклассики анализируют ренту на уровне явления, а не сущности. Их интересует, как определяется величина ренты и цена земли, а не то, кем и как создается рента. Второе — сущность, первое — явление. Выяснив второе, легко понять и первое»[3, с. 512]. Монополия частной собственности на землю обуславливает право собственника на получение абсолютной и дифференциальной ренты 1 и дифференциальной ренты 2 после завершения срока договора с арендатором. Тогда как монополия на объект хозяйствования дает арендатору право получения нормальной прибыли и часть сверхприбыли в форме дифференциальной ренты 2 до завершения срока договора с собственником земли. На величину земельной ренты, а отсюда и на арендную плату, влияют следующие основные факторы: качество или плодородие земли, местоположение, а также в целом общественное производство. По поводу последнего фактора отмечал еще в 18 веке П.Е.Дав[4, с. 279]. Это приводилось в своей научной работе К.Марксом, который развил данное положение. «В ходе общественного развития величина земельной ренты (а вместе с ней и стоимость земли), — писал он, — развивается как результат совокупного общественного труда. С одной стороны, с общественным развитием возрастают рынок и спрос на продукты земли, с другой стороны — спрос непосредственно на самоё землю как неперемное условие производства для всевозможных, даже и не земледельческих отраслей хозяйства. Точнее, если говорить только о собственно земледельческой ренте, рента, а вместе с ней и стоимость земли развиваются вместе с рынком для продукта земли и, следовательно, с ростом неземледельческого населения, с его потребностью и спросом отчасти на продукты питания, отчасти на сырые материалы»[1, с. 693].

Однако в экономической литературе не учитываются результаты общественного производства на формирование земельной ренты. Тем самым сто-

имость арендной платы и цена земли становятся обособленными, не имеющими ни какой связи с результатами хозяйственной деятельности всей национальной экономики. Естественно, такой подход в определении стоимости арендной платы, величины земельной ренты, цены земли будет не совсем полным, а если говорить более критично, то не корректным. Обычно вначале определяется субъективная величина арендной платы на основе договора между собственником и арендатором. Затем по методу сравнения или аналогии определяется цена земли. На самом деле нужно определять цену земли, арендной платы и земельной ренты исходя из их взаимосвязи с объективными достижениями общества, такими величинами, как валовой внутренний продукт или валовой региональный внутренний продукт. Только тогда можно избежать субъективизм в определении стоимостной величины земельной ренты и арендной платы.

Кстати нужно здесь отметить, что сам К.Маркс проявлял противоречивое высказывание по поводу вышеприведенных строк, определяя цену земли капитализированной рентой. Он писал: «Конечно, цена земли есть не что иное, как капитализированная рента[1, с.727]». В определении цены земли исходным данным служил для К.Маркса субъективная величина ренты, как договорная величина между двумя субъектами. На конкретном примере он проиллюстрировал это. «Цена водопада, — пишет К.Маркс, — есть нечто иное, как капитализированная рента. Земельная собственность дает собственнику возможность присваивать разность между индивидуальной прибылью и средней прибылью; присваиваемая таким образом прибыль, которая возобновляется ежегодно, может быть капитализирована и тогда она выступает как цена самой силы природы. Если добавочная прибыль, которую доставляет фабриканту использование водопада, составляет 10 ф. ст. в год, а средний процент 5 %, то эти 10 ф. ст. в год представляют проценты на капитал в 200 фунтов стерлингов; и эта капитализация годовых 10 ф. ст., которые водопад позволяет его собственнику взять у фабриканта, выступает тогда как капитальная стоимость самого водопада. Но что стоимостью обладает не сам водопад, что цена его есть простое отражение присваиваемой добавочной прибыли, капиталистически исчисленной, это сразу обнаруживается в том, что цена в 200 ф. ст. представляет лишь добавочную прибыль по 10 ф. ст. в течение 20 лет, хотя этот же водопад при прочих равных условиях дает собственнику возможность ежегодно присваивать эти 10 ф. ст. в течение неопределенного времени, 10, 100, x лет, и хотя, с другой стороны, если новый метод производства, не применимый при водяной силе, понизил бы издержки производства товаров, производимых при помощи паровой машины, с 100 до 90 ф. ст., то исчезла бы добавочная прибыль, а вместе с ней и рента, а вместе с тем и цена водопада»[1, с. 705]. Этот подход приводится Е.А.Киселевой, который нами формализован в следующем виде:

$$Vp = (R:P) \times 100 \%, \quad (122)$$

где Vp — цена земли; R — размер арендной платы (рента); p — величина ссудного процента. «Из этой формулы видно, — пишет она, — что цена земли будет расти, если увеличивается размер ренты и падать, если повышается

норма процента»[5, 271]. Далее В.Д.Камаев и Е.Н.Лобачева по данному поводу отмечают, что «цена земли представляет собой дисконтированную стоимость будущей земельной ренты.

$$Pr = R \times I, \quad (123)$$

где Pr — цена земли; R — годовая земельная рента; I — рыночная ставка ссудного процента»[6, 271].

Недостатком вышеприведенного подхода определения цены земли является то, что в числителе формулы показатели арендной плата или ренты представляются как субъективно договорные величины. Здесь нужно исходить из объективных величин, которые должны учитывать и площадь региона (S_p) или страны (S_c), валовой региональный внутренний продукт (ВРВП) или валовой внутренний продукт (ВВП), а также величину средней продолжительности жизни человека в рассматриваемом государстве. Обоснование включения предлагаемых показателей в определении цены земли и земельной ренты исходит из системного подхода, учета факторов целостности, где все элементы экономического характера находятся в органической взаимосвязи, что предопределяет такое объективное решение. В связи с этим предлагаемые формулы определения цены, стоимости земли и земельной ренты будет иметь следующие виды:

$$P_3 = (\text{ВОП}:S_c) \times S_y \times T, \quad (124)$$

$$^*P_3 = (\text{ВВП}:S_c) \times S_y \times T, \quad (125)$$

$$A_{z_1} = (\text{ВВП}:S_c) \times S_y^* \times t, \quad (126)$$

где P_3 — объективно верхняя предельная цена земли, определяемая на основе макроэкономических показателей: ВОП — валовой общественный продукт; S_y — площадь продаваемого участка; T — средняя продолжительность жизни граждан страны; *P_3 — стоимость земли; ВВП — валовой внутренний продукт; A_{z_1} — земельная рента арендуемого участка; S_y^* — площадь арендуемого участка; t — время аренды.

$$P_{z_2} = (\text{ВРП}:S_p) \times S_y \times T, \quad (127)$$

$$^*P_{z_2} = (\text{ВРВП}:S_p) \times S_y \times T, \quad (128)$$

$$A_{z_2} = (\text{ВРВП}:S_p) \times S_y^* \times t, \quad (129)$$

где P_{z_2} — объективно верхняя предельная цена земли, определяемая на основе мезоэкономических показателей: ВРП — валовой региональный продукт; ВРВП — валовой региональный внутренний продукт; S_y — площадь продаваемого участка; $^*P_{z_2}$ — стоимость земли, определяемая на основе показателей региона; A_{z_2} — земельная рента, определенная на основе показателей регионального масштаба.

В данных формулах отсутствует ссудный процент, поскольку спрос на землю постоянно растет на основе неизменности предложения. Следовательно, цена земли и величина земельной ренты будет непосредственно зависеть от количества населения, его дохода и средней продолжительности жизни человека в рассматриваемой стране или регионе, а ссудный процент является производным и обусловлен от вышеназванных факторов.

Этими методами определяют объективно максимальные предельные величины цены и стоимость земли, земельной ренты на уровне страны или ре-

гиона. Ниже предлагаются методы определения объективно минимальные предельные величины цены земли или земельной ренты, которые можно выразить в следующих формах:

$$P_{z3} = (\text{ЧНПс:Sc}) \times S_y \times T, \quad (130)$$

$$A_{z3} = (\text{ЧНПс:Sc}) \times S_y^* \times t, \quad (131)$$

$$P_{z4} = (\text{ЧНПр:Sp}) \times S_y \times T, \quad (132)$$

$$A_{z4} = (\text{ЧНПр:Sp}) \times S_y^* \times t, \quad (133)$$

где P_{z3} — объективно минимальные предельные величины цены земли, определяемые на основе макроэкономических показателей; ЧНПс — чистый национальный продукт по стране; A_{z3} — объективно минимальные предельные величины земельной ренты, рассчитанные по макроэкономическим показателям; P_{z4} — объективно минимальные предельные величины цены земли, определяемые на основе мезоэкономических показателей; ЧНПр — чистый национальный продукт по региону; A_{z4} — объективно минимальные предельные величины земельной ренты, рассчитанные по мезоэкономическим показателям.

Данные предлагаемые формулы представляются базовыми, на основе которых можно сделать дополнения для расчета рыночных или субъективных величин цены земли или арендной платы(земельной ренты) участка. Далее нужно отметить, что площади в знаменателе вышеприведенных формул могут исчисляться как используемые или полезные площади земель. В таком случае площади неиспользуемых земель не учитываются, что приводит к увеличению показателя цены земли и земельной ренты, или арендной платы. Здесь логика исключения этой части из совокупности площади знаменателя вышеприведенных формул заключается в том, что неиспользуемые земли не участвовали в создании валового внутреннего или регионального продукта. Так, например, можно исключить площади пустынных, солончаковых и горных земель, которые не участвуют в создании условий хозяйственной деятельности и не служат средством производства.

Также для определения рыночной цены земли или величины арендной платы (земельной ренты) конкретного участка нужно использовать коэффициенты по учету его плодородия или качества (k_1) и местоположения (k_2). Они определяются по следующим формулам:

$$k_1 = D_1 : D_2, \quad (134)$$

$$k_2 = D'_1 : D'_2, \quad (135)$$

где D_1 — доход от лучшего участка по плодородию № 1; D_2 — доход от худшего участка по плодородию № 2; D'_1 — доход от лучшего участка по местоположению № 1; D'_2 — доход от худшего участка по местоположению № 2.

Здесь доходы ($V + m$) участков № 1 делятся на доходы участков № 2 и получают коэффициенты по плодородию (k_1) или по местоположению (k_2). Эти коэффициенты умножают на объективно максимальные предельные величины цен земли или арендной платы и получают рыночную или субъективно предельную цену земли или арендную плату(земельную ренту) участка, что представлено ниже в следующих формулах:

$$P'_{z1} = (\text{ВВП: Sc}) \times S_y \times T \times k_1, \quad (136)$$

$$A'_{31} = (\text{ВВП: Sc}) \times S_y^* \times t \times k_1, \quad (137)$$

$$P''_{31} = (\text{ВВП: Sc}) \times S_y \times T \times k_2, \quad (138)$$

$$A''_{31} = (\text{ВВП: Sc}) \times S_y^* \times t \times k_2, \quad (139)$$

$$P'_{32} = (\text{ВВП: Sp}) \times S_y \times T \times k_1, \quad (140)$$

$$A'_{32} = (\text{ВВП: Sp}) \times S_y^* \times t \times k_1, \quad (141)$$

$$P''_{32} = (\text{ВВП: Sp}) \times S_y \times T \times k_2, \quad (142)$$

$$A''_{32} = (\text{ВВП: Sp}) \times S_y^* \times t \times k_2, \quad (143)$$

$$P'''_{33} = (\text{ЧНПс: Sc}) \times S_y \times T \times k_1, \quad (144)$$

$$A'''_{33} = (\text{ЧНПс: Sc}) \times S_y^* \times t \times k_1, \quad (145)$$

$$P'''_{33} = (\text{ЧНПс: Sc}) \times S_y \times T \times k_2, \quad (146)$$

$$A'''_{33} = (\text{ЧНПс: Sc}) \times S_y^* \times t \times k_2, \quad (147)$$

$$P'_{34} = (\text{ЧНПр: Sp}) \times S_y \times T \times k_1, \quad (148)$$

$$A'_{34} = (\text{ЧНПр: Sp}) \times S_y^* \times t \times k_1, \quad (149)$$

$$P''_{34} = (\text{ЧНПр: Sp}) \times S_y \times T \times k_2, \quad (150)$$

$$A''_{34} = (\text{ЧНПр: Sp}) \times S_y^* \times t \times k_2, \quad (151)$$

Такими способами определяются цена земли и арендная плата конкретного участка. Однако для определения цены земли поселения или городского участка нужно учитывать и затраты на их освоение и обустройство [7, с. 157].

Таким образом, содержание экономико-математических моделей определения цены земли и арендной платы участка учитывает факторы целостной социально-экономической системы и направлена на обеспечение формирования земельного кадастра, объективной оценки земли, определения базы налогообложения на недвижимость.

Понятия и термины

Объективно максимальные предельные величины цены земли; объективно максимальные предельные величины земельной ренты; объективно минимальные предельные величины цены земли; объективно минимальные предельные величины земельной ренты; арендная плата.

Рассматриваемые вопросы

1. Сущность арендной платы.
2. Социально-экономическое содержание традиционных подходов определения арендной платы и цены земли.
3. Экономико-математические методы определения цены земли и арендной платы на основе учета факторов экономической системы.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Арендная плата в повышении эффективности земельной собственности.
2. Роль земельной ренты в оценке земли.
3. Критерии определения цены земли и арендной платы.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. Чем отличается содержание земельной ренты от арендной платы?
2. Что общего в определении цены земли и арендной платы традиционным подходом и на основе учета факторов экономической системы?
3. Какие отличия существуют между объективно максимальными предельными величинами и объективно минимальными предельными величинами цены земли?

Темы для рефератов

1. Роль арендной платы в развитии экономики фирм.
2. Арендные отношения в социализации национальной экономики.
3. Экономические подходы в определении социальной ренты.

Литература

1. К. Маркс. Капитал. Т.3. Кн. 3. Процесс капиталистического производства, взятый в целом. Ч.2 /Издан под ред. Ф. Энгельса.- М.,1986.
2. П. Самуэльсон. Экономика. В 2-х томах. Т. 2. - М., 1997.
3. В.З. Баликоев. Общая экономическая теория/Учебник, 5-е изд., - М., Новосибирск. 2005.
4. Р.Е. Дэйв. The Elements of Political Science. - Edinburgh, 1854.
5. Курс экономической теории/Под ред. Чепурина М.Н., Киселевой Е.А. - Киров, 1998.
6. Экономическая теория/Под ред. В.Д. Камаева, Е.Н. Лобачевой.- М., 2005.
7. А.И. Зимин. Оценка имущества: вопросы и ответы.- М.,2006.

Глава 14 ФИНАНСЫ В СОЦИАЛИЗАЦИИ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

14.1 Социально-экономическая сущность финансов и их функции

Финансы, как экономическое явление, возникли с необходимостью расширения масштабов общественного производства, существования государства[1, с. 414] и снижения транзакционных издержек[2, с. 10, 105]. Для содержания государства необходимы ресурсы, которые служили бы экономической базой сохранения целостности страны и ее развития. К данной экономической основе можно отнести и финансы.

Финансы представляются производными от товарно-денежных отношений. Они возникли в процессе обособления денежного обращения. Однако денежные отношения органически связаны с товарными. Они имеют обособленный путь развития. Поэтому совокупность денежных отношений включают в себя часть товарно-денежных и обособленную часть движения денежных отношений. Тем самым совокупность денежных отношений шире, чем финансовые, где последние представляют часть данной целостности.

На быденном уровне сознания под финансами понимают совокупность денежных средств государства и хозяйствующих субъектов. Поэтому бюджет государства, региона, фирмы, домашнего хозяйства представляется в совокупности как финансы страны. Однако такое определение финансов, как экономической категории, представляется слишком упрощенным и далеким от понимания её сущности.

В экономической литературе предлагаются различные формулировки определения финансов. Так, например, в одних учебниках пишут следующее: «... финансы — это система отношений по поводу распределения и использования фондов денежных средств или финансовых ресурсов через особые фонды и учреждения»[3, с. 399]. Подобное определение дают и другие авторы: «Финансы — это экономические отношения, возникающие в процессе образования, распределения и использования фондов денежных средств» [4, с. 307]. В первом определении упущен фрагмент процесса образования фондов денежных средств, тогда как в другом случае — перераспределения. Этот недостаток можно обнаружить по данному предложению следующего автора: «Финансы — это экономические отношения, возникающие в процессе распределения, перераспределения в денежной форме части стоимости национального продукта, создания и использования на этой основе денежных фондов, необходимых для удовлетворения общественных потребностей» [1, с. 414]. Здесь совершенно верно отмечено, что финансы выражают отношения распределения и перераспределения, поскольку перераспределение представляется производной от распределения совокупного общественного продукта или выпуска, а распределение рассматривается как последующий процесс образованного денежного фонда по реализации данного продукта.

Современные финансы связывают с движением денег (Д): Д–Д, Д–Д', когда денежные фонды образуются и распределяются, или предоставляются в кредит. «Однако сущность финансов, — пишет А.Ф.Шишкин, — составляют не деньги сами по себе и даже не денежные фонды, а те экономические отношения, которые возникают в процессе движения фондов. ...Финансы есть совокупность экономических отношений, опосредствующих образование, распределение и использование фондов денежных средств в процессе расширенного воспроизводства»[5, с. 544].

Здесь нужно дополнить тем, что они связаны и с формированием фондов ценных бумаг и их реализацией. Поскольку современные деньги, теряя функцию всеобщего эквивалента, становятся в большей степени фиктивными деньгами, ценными бумагами, имеющие преимущественно и учетную функцию. Деньгами в современное время считаются банкноты — наличные деньги, а также безналичные деньги. Они обмениваются на ценные бумаги, — например, на акции, векселя, облигации, чеки, депозитные (сберегательные) сертификаты, консаменты, фьючерные контракты и другие.

Ценные бумаги служат инструментом формирования и распределения инвестиционных ресурсов, представляющихся разновидностью фондов, движение которых составляют часть финансовых отношений. Ценные бумаги представляют денежные документы, удостоверяющие имущественное право или отношение займодержателей документов к лицам, выпустившим эти документы[1, с. 310].

Процесс формирования и реализации денежных средств бюджетов, ценных бумаг фондов осуществляется посредством субъектов: институтов, учреждений, организаций. Эти субъекты находятся в вертикальной (иерархической) и горизонтальной (рыночной) взаимосвязи, составляя финансовую структуру.

Структура формирования и реализации денежных средств бюджетов и фондов ценных бумаг, участвующих в обеспечении процесса воспроизводства посредством взаимосвязанных субъектов, и составляет содержание финансовой системы страны. Финансовая система имеет три основных звена: государственные финансы, финансы домохозяйств (населения), финансы фирм и организаций (предприятий). В данной системе основным звеном является финансы фирм и организаций (предприятий), и домохозяйств (населения), поскольку другие представляются производными и формируются за счет них.

Совокупность экономических отношений, возникающих между государством, фирмами и организациями, домохозяйствами, отраслями, регионами и отдельными гражданами в связи с движением денежных средств и ценных бумаг фондов и бюджетов, образует весьма сложные финансовые отношения, которые способствуют движению товаров и услуг, формированию и развитию общественного хозяйствования.

Особенности финансовых отношений позволяют выделить их из системы экономических отношений. Финансы формируются на макро- и микроуровнях. Они проявляются на макроуровне в виде функционирования госу-

дарственного бюджета, государственных внебюджетных фондов, государственных фондов страхования, которые представляют собой систему экономических отношений между государством, с одной стороны, и юридическими и физическими лицами — с другой. На микроуровне финансы функционируют в форме движения собственных, заемных фондов и привлеченных средств. В состав собственных средств фирм и организаций входят уставный, добавочный и резервный капиталы; фонды накопления, потребления и социальной сферы; нераспределенная прибыль. К заемным средствам — кредиты и займы, к привлеченным — кредиторская задолженность. Денежные отношения на микроуровне проявляются между поставщиками и потребителями, между фирмами, организациями и их структурными подразделениями, между последними и взаимосвязанными элементами структуры финансовой системы.

Совокупность взаимосвязанных блоков, звеньев, элементов финансовых отношений в процессе функционирования составляет финансовую систему. В реалии финансовая система определяется из трех крупных блоков: государственные финансы; местные финансы; финансы юридических и физических лиц.

К государственным финансам относятся экономические отношения, возникшие по формированию и реализации централизованных фондов ценных бумаг и денежных средств, предназначенных для обеспечения выполнения функций государством. В государственные финансы включаются государственный бюджет и государственные внебюджетные фонды.

По своему экономическому содержанию государственный бюджет представляет централизованный фонд денежных средств государства. Он является важным инструментом перераспределения ВВП и распределения национального дохода государства и основным финансовым планом государства на текущий год, имеющий юридическую силу закона.

В Казахстане, как унитарном государстве, существует два вида бюджета: государственный (республиканский, областной) и местный (городские, районные бюджеты, сельские и поселковые). Федеративное устройство государства предопределяет три вида бюджета: федеральный бюджет и бюджеты субъектов федерации, и местный.

К государственным внебюджетным фондам относят экономические отношения по аккумуляции и перераспределению денежных средств, используемых для финансирования дополнительных территориальных нужд и удовлетворения социальных потребностей. Эти фонды создаются на республиканском (федеральном) и территориальном уровнях и имеют целевое назначение. Они включают в себя следующие фонды: пенсионный фонд; фонд социального страхования; фонд обязательного медицинского страхования; фонд занятости населения; разного рода целевые фонды (национальный фонд развития, инновационный фонд развития, фонд развития предпринимательства и другие). Внебюджетные фонды имеют определенную самостоятельность и регулируются соответствующими органами управления государственной власти. Средства данных фондов формируются и аккумулируются за счет

особых целевых отчислений и источников, а реализация этих денежных накоплений осуществляется для финансирования отдельных программ и мероприятий.

Финансы юридических и физических лиц выражают экономические отношения по формированию и реализации денежных фондов фирм и организаций, предпринимателей и физических лиц, направленных для обеспечения расширенного воспроизводства общественного хозяйствования. Финансы юридических лиц подразделяются на финансы коммерческих и некоммерческих организаций. К финансам физических лиц можно отнести финансы предпринимателей, не зарегистрированных в качестве юридических лиц, и других физических лиц.

Если сущность финансов выражают экономические отношения, возникающие в процессе формирования и реализации денежных средств и ценных бумаг фондов и бюджетов, посредством взаимодействия субъектов хозяйствования, функционирования которых направлено на развитие национальной экономики, региона, юридического или физического лица, то содержание включает в себя, кроме сущности, и функции финансов, их механизм действия и использования.

Некоторые авторы отмечают, что финансы выполняют две функции: распределительную и контрольную[1, с. 414], или распределительную и контрольно-стимулирующую[5, с. 545]. Тогда как в других источниках подчеркивается, что они имеют четыре функции: распределительную, регулируемую, стимулирующую, контрольную[6, с. 439], или аккумулирующую, распределительную, регулируемую, контрольную[7, с. 600]. Исходя из вышеприведенных точек зрения, можно сказать, что будет правильно, если выделить пять функций финансов: 1) аккумулирующую, 2) распределительную (перераспределительную), 3) регулируемую, 4) стимулирующую, 5) контрольную.

1) Аккумулирующая функция финансов выражается в мобилизации всех денежных ресурсов для развития национальной экономики и общества[7, с. 600].

2) Распределительная (перераспределительная) — предполагает участие в перераспределении ВВП и распределении национального дохода. Распределение и перераспределение денежных средств осуществляется через государственный бюджет между сферами материального, нематериального и духовного производства, между отраслями, региональными образованиями.

3) Регулирующая — выражается в балансировании денежных ресурсов в финансовой системе страны.

4) Стимулирующая — способствует повышению эффективности субъектов хозяйствования.

5) Контрольная функция — предполагает осуществление учета за рациональным использованием денежных ресурсов посредством финансовых операций.

Эти функции органически взаимосвязаны с механизмом действия и использования финансов. Под механизмом действия финансов нужно понимать

функционирование взаимосвязанных элементов, звеньев структуры финансовой системы. А под механизмом использования — методы и способы определения взаимосвязи составных частей механизма действия финансовой системы. На основе механизма действия и использования финансов формируется финансовая политика. Традиционно под финансовой политикой понимают «совокупность мероприятий государства по мобилизации финансовых ресурсов, их распределению и использованию на основе финансового законодательства страны» [4, с. 329]. Здесь нужно отметить, что финансовая политика выражает стратегические и тактические подходы реализации функций и сущности финансов в обеспечении устойчивого роста экономики, на основе сбалансированности отраслей и территорий, материального, нематериального и духовного производства в общественном воспроизводстве.

Таким образом, финансы выполняют как экономические функции, так и социальные, если отмечать обобщенно. Сущность финансов выражают экономические отношения, возникающие в процессе формирования и реализации денежных средств и ценных бумаг фондов и бюджетов, посредством взаимодействия субъектов хозяйствования, развитие которых нацелено на воспроизводство национальной экономики, региона, юридических или физических лиц.

Понятия и термины

Финансы; ценные бумаги; акции; векселя; облигации; чеки; депозитные (сберегательные) сертификаты; консаменты; фьючерные контракты; государственные финансы.

Рассматриваемые вопросы

1. Социально-экономическая природа возникновения финансов.
2. Функции финансов в формировании социально ориентированной экономики.
3. Субъекты реализации финансовых отношений.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Сущность финансов.
2. Формы проявления финансовых отношений.
3. Механизм действия и использования финансов.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. Какие проблемы имеются в развитии финансовых отношений?
2. В чем различие между функциями финансов?
3. Почему нельзя рассматривать финансы как совокупность денежных отношений?

Темы для рефератов

1. Теория финансов как составная часть фундаментальной экономической науки.
2. Финансы в формировании социально ориентированной рыночной экономики.

3. Государственные финансы в стимулировании устойчивого развития национальной экономики.

Литература

1. Экономическая теория/Под ред. Н.И. Базылева, С.П. Гурко: Учебник, 2-е изд.- Минск, 1997.
2. Коуз Р. Фирма, рынок и право/Пер. с англ.- М., 1993.
3. Экономическая теория/Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича: Учебник, 3-е изд.- СПб, 1999: ил.
4. Экономическая теория/Под ред. В.Д. Камаева, Е.Н. Лобачевой.- М., 2005.
5. Шишкин А.Ф. Экономическая теория. Учебное пособие, 2-е изд. Кн. 1.- М., 1996: ил.
6. Общая экономическая теория/Под ред. У.К. Шеденова. Учебник.-Актобе, 2004.
7. Баликоев В.З. Общая экономическая теория: Учебник. - М., Новосибирск, 2005.

14.2 Бюджетный механизм в социальной ориентации национальной экономики

Бюджетный механизм представляется основой финансового механизма. В него включаются механизмы государственного и местного бюджетов, бюджеты государственных внебюджетных фондов, юридических и неюридических лиц. Под бюджетным механизмом, как субъективной частью бюджетных отношений, нужно понимать систему экономических инструментов, позволяющих формировать и реализовывать финансовые ресурсы в целях обеспечения устойчивого экономического развития. Тогда как сущность бюджета, представляющая объективную основу, выражают экономические отношения формирования и реализации финансовых ресурсов в воспроизводстве национальной экономики и общества. К институциональной стороне бюджетного механизма относится юридический закон о бюджете страны и те постановления и подзаконные акты, которые принимаются уполномоченными органами различных уровней управления государственной власти и субъектов хозяйствования.

Бюджет имеет следующие основные виды: государственный и местный бюджет, бюджет государственных внебюджетных фондов, юридических и неюридических лиц.

Определение государственного бюджета выражает форму образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансирования органов государства и местного самоуправления в создании условий развития национальной и территориальной экономики, и общества. Далее под бюджетным устройством нужно понимать структуру и принципы построения системы бюджета.

Бюджетная система страны состоит из бюджетов всех уровней и государственных внебюджетных фондов, основанная на экономических отношениях и государственном устройстве, регулируемая правовыми документами. Если государство унитарное, то бюджет данного государства является двухуровневым: I уровень — государственный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов; II уровень — местные бюджеты. В федеральных государственных образованиях бюджеты бывают трехуровневыми: I уровень — федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов; II уровень — бюджеты субъектов федерации и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов; III уровень — местные бюджеты [1]. Так же существует еще консолидированный бюджет, представляющий свод бюджетов всех уровней на соответствующей территории.

Бюджетная система строится на следующих принципах[1]:

1. Принцип единства бюджетной системы. Он выражается в обеспечении единства бюджетного законодательства, денежной системы, бюджетной классификации, форм бюджетных документов, бюджетной политики и так далее.

2. Самостоятельность бюджетов всех уровней. Данный принцип вытекает из наличия у каждого бюджета своих источников доходов, утверждения каждого бюджета соответствующими представительными органами, исполнения каждого бюджета соответствующими исполнительными органами власти.

3. Принцип разграничения доходов и расходов между уровнями бюджетной системы страны.

4. Принцип сбалансированности бюджета. Он означает, что объем расходов и доходов должны быть равными. Бюджеты всех уровней утверждаются без превышения доходов бюджета над расходами — профицита бюджета.

5. Принцип достоверности бюджета. Это означает адекватность отражения показателей бюджетов существующему экономическому положению.

6. Принцип полноты отражения доходов и расходов бюджетов. Он выражает необходимость их отражения в бюджетах в полном объеме и в обязательном порядке.

7. Принцип адресности и целевого характера бюджетных средств. Этот принцип означает, что бюджетные средства выделяются конкретным получателям с обозначением цели их использования.

8. Принцип эффективного и экономного использования бюджетных средств.

9. Принцип гласности. Содержание данного принципа предполагает открытость законов о бюджетах и отчетов об их исполнении в публичной печати.

Межбюджетные отношения регулируются на основе распределения доходов и перераспределения средств между бюджетами разных уровней в целях выравнивания доходной части бюджетов, осуществляемых с учетом государственных социальных стандартов. Этот процесс представляется как бюджетное регулирование. Оно обеспечивается оказанием прямой финансовой помощи из вышестоящего бюджета нижестоящему звену посредством следующих методов: дотации; субвенции; субсидии; кредитовании [2, с. 315].

Дотация выдается из вышестоящего бюджета нижестоящему звену одновременно и без целевого назначения в случаях, когда закрепленных и регулирующих доходов недостаточно для покрытия текущих расходов.

Субвенция означает фиксированный объем государственных средств, как доленое участие вышестоящего бюджета, выделяемых на безвозмездной и безвозвратной основе для целевого финансирования расходов нижестоящих бюджетов.

Субсидия — это предоставление бюджетных средств бюджету другого уровня, физическому или юридическому лицу на условиях долевого финансирования целевых расходов[1].

Бюджетный кредит предусматривает предоставление финансовых средств юридическим лицам на возвратной и возмездной основе.

Бюджетная ссуда — это средства, предоставляемые другому бюджету на возвратной, безвозмездной или возмездной основе на срок не более 6 месяцев в пределах финансового года[1].

Бюджетный процесс представляет, регламентируемая нормами права, деятельность органов государственной власти, местного самоуправления и участников бюджетного процесса по составлению, рассмотрению, утверждению и исполнению бюджетов всех уровней и государственных внебюджетных фондов, а также контроль за их исполнением. В структуру органов с бюджетными полномочиями входят: финансовые органы; органы денежно-кредитного регулирования (Центральный банк); органы государственного (муниципального) контроля.

Участники бюджетного процесса[1]:

- Президент страны, Парламент, Правительство;
- органы законодательной (представительной) власти;
- органы исполнительной власти;
- органы денежно-кредитного регулирования;
- органы государственного и муниципального финансового контроля;
- органы государственных внебюджетных фондов;
- главные распорядители и распорядители бюджетных средств;
- иные органы (бюджетные учреждения, получатели бюджетных средств).

Представительная власть рассматривает, утверждает, контролирует исполнение бюджета. Исполнительная власть составляет и исполняет бюджеты, представляет отчеты об их исполнении.

Центральный банк разрабатывает основные направления денежно-кредитной политики, обслуживает счета бюджетов, выполняет функции генерального агента по регулированию государственными ценными бумагами.

Органы государственного контроля следят за исполнением бюджетов и государственных внебюджетных фондов, проводят экспертизы проектов бюджетов и целевых программ.

Традиционно составлением проекта бюджета занимается министерство финансов, однако бывают и исключения, например, как в США, где специально над этим работает бюджетное бюро при президенте страны.

Анализ итогов экономического развития за прошедший год предшествует подготовке проекта бюджета, затем следует составление прогноза основных социально-экономических показателей, планирование результатов с учетом институциональных изменений. Составление проекта бюджета осуществляется на основе обоснования и прогноза экономических процессов, предполагаемых их проявления в стране на планируемый год. Здесь нужно отметить, что реальность прогнозов и экономических обоснований зависит не только от прикладного экономического анализа, адекватности государственной статистики реальному положению экономики, но и от организации конкуренции между государственными и независимыми институтами, разрабатывающими различные варианты развития национальной экономики и соответствующей территории. Отсутствие конкуренции приводит к искажению и снижению эффективности бюджета, так как в таком случае бюджет будет соответствовать ограниченным интересам правительства.

К основным показателям прогноза социальной ориентации экономического развития относятся: инфляция, ВВП, инвестиции, экспорт, импорт, доходы населения, расходы и доходы бюджета и другие.

При составлении бюджета используются различные методы: автоматический; мажораций и минораций; непосредственной оценки; (ППБ) планирование–прогнозирование–разработка бюджета[2, с. 316–317]; постатейного распределения бюджетных средств; программно-целевого (или ориентированного на результат) бюджетирования; планово-программное бюджетирование; управление по целям; нулевого бюджетирования[3].

Автоматический метод предполагает перенос за прошлый год итогов бюджета на новый период. Данный метод преимущественно применяется к отдельным разделам и статьям.

Метод мажораций и минораций исходит из определения тренда за ряд лет (10–15) и по нему осуществляется коррекция некоторых статей бюджета. При этом мажорация представляет тенденцию роста, а минорация — к уменьшению.

Метод непосредственной оценки представляет изучение предполагаемой конъюнктуры близкой к реальному состоянию и на основе чего определение поступления доходов и изменения расходов бюджета.

Метод ППБ основан на учете стратегических программ правительства, где прогнозируются требуемые ресурсы для решения поставленных задач и предполагаемые результаты.

Постатейное бюджетирование является традиционным методом. Он предполагает детальное обоснование статьи расходов в соответствии с утвержденной бюджетной классификацией ведомства. При этом основной акцент делается на анализе затрат и целевом использовании средств. Недостатком данного метода бюджетирования — отсутствие анализа эффективности финансирования того или иного ведомства в целом. Метод программно-целевого (или ориентированного на результат) бюджетирования предполагает при бюджетном планировании увязывание расходов с отдачей от них, то есть социально-экономической эффективностью того или иного бюджетопо-

лучателя. Этот метод появился в конце сороковых годов двадцатого века в США. Следствием его развития были планово-программное бюджетирование, управление по целям, нулевое бюджетирование.

Планово-программное бюджетирование предполагает формулирование стратегических целей своей деятельности каждому министерству или ведомству, согласованных с общегосударственной политикой. Этот метод требует предоставления нескольких вариантов достижения поставленных целей и различных подходов финансирования.

Следующим шагом в развитии программно-целевого бюджетирования является метод управления по целям. Основное преимущество заключается в оценке социальных результатов деятельности бюджетополучателей. К недостатку данного метода можно отнести сложность разработки системы показателей определения социально-экономической эффективности государственных расходов.

Метод нулевого бюджетирования предполагает составление проектов бюджета с «чистого листа» без учета плановых и фактических показателей прошлых лет. Министерства и ведомства должны планировать расходы и составлять бюджетные заявки на основе определения цели при разных уровнях расходов. Для каждой цели они должны были предлагать различные программы, причем затраты должны быть альтернативными.

Метод программно-целевого бюджетирования длительное время используется в США, Великобритании, Австралии, Новой Зеландии. Он обладает преимуществом по сравнению с традиционным способом постатейной калькуляции затрат. Этот метод позволяет учесть последствия принимаемых решений, сравнивать разные подходы достижения целей, выбирать оптимальные решения.

В странах СНГ, и в частности, Казахстане и России бюджеты составляются на основе метода постатейного распределения финансовых средств. Однако в перспективе этот подход приведет к финансированию избыточных структур, предоставлению услуг, которые не отвечают реальным потребностям общества и к снижению эффективности расходов. Это предопределяет существования дефицита средств и сокращения финансирования производства товаров и услуг, необходимых обществу[3].

Нами предлагается метод ориентира на определение объективно предельных величин (общественно необходимых затрат труда) и условий расширенного воспроизводства[4, с. 255–287]. Это позволит конкретно знать сумму денежных средств необходимых отраслям для сбалансированного развития национальной экономики и в обеспечении объективно необходимых финансовых средств в поддержании на соответствующем уровне социальные потребности. Данный метод не представляется сложным в использовании, но является более эффективным по всем параметрам в сравнении с другими.

Структура государственного бюджета состоит из доходной и расходной частей. Это можно изобразить в таблице 14.

Т а б л и ц а 14

Примерная структура бюджета по доходам и расходам [5, с. 403;6, с. 442]

Доходы	Удельный вес, %	Расходы	Удельный вес, %
– налоги, акцизные сборы, таможенные пошлины и другие	75–85	– на развитие национальной экономики	15–30
– поступления от государственной собственности и хозяйственной деятельности	15–7	– социальные расходы (здравоохранение, образование, субсидии местным органам)	50–25
– отчисления в фонды целевого назначения: социального страхования, медицинского страхования, страхования от безработицы, пенсионный фонд	10–7	– на оборону	10–20
– прочие доходы	0–1	– на содержание аппарата государства, органов правопорядка	10–12
		– на материальное обеспечение внешней политики	10–3
		– платежи по государственному долгу	5–8
		– прочие расходы	0–2

Данная структура бюджета свойственна странам с развивающейся рыночной экономикой. Здесь нужно отметить, что профицит не планируется, а дефицит может иметь место в бюджетном документе. Под профицитом понимается превышение дохода над расходами на конец текущего бюджетного года, а содержание дефицита выражает превышение расходов над доходами. Обычно бюджетный дефицит не должен превышать 5 % от ВВП по международным стандартам [5, с. 405].

Профицит показывает слабую работу органов экономического блока правительства, поскольку не использование финансовых ресурсов, намеченных на бюджетный год, сокращает потенциальную возможность национальной экономики и общества. Такие случаи из казахстанской практики, где суммы профицита в год превышают 60–70 млрд. тенге, представляются просто преступлением против государства и собственного народа. Эти суммы равняются годичному доходу почти целого региона. Данные факты говорят о том, что происходит умышленное занижение для подстраховки и оправдания недоимки доходной части бюджета, или настолько велики параметры действия теневой экономики. Такие проявления профицита должны насторожить парламент и руководство государства, поскольку это путь к искусственному торможению экономического роста и социального прогресса. Для дальнейшего искоренения этого явления в дальнейшем необходимо установить причины его происхождения и наказание государственных лиц, ответственных за допущенные грубые ошибки.

Другой бедой является дефицит государственного бюджета, превышающий общепринятые нормы. Причиной этому служат некомпетентность руководства экономического блока правительства, завышенная планка и необоснованность программы государственной социально-экономической полити-

ки, и отсутствие полноценной, научной системы экономических, организационных и технологических механизмов.

Также большое значение имеет бюджетное отношение между центром и регионами. От их сбалансированности будет зависеть общая эффективность национальной экономики. Расширение масштабов и социальная ориентация региональной экономики, и усложнения производства, межрегиональных связей, требует увеличения удельного веса региональных, местных бюджетов. В экономической литературе отмечается, что в унитарных государствах на долю местных бюджетов приходится не более 30 %, а в федеративных — от 40 до 50 % всех бюджетных ресурсов[5, с. 402]. С внедрением и развитием самоуправления регионов доля местного бюджета должна увеличиться. Здесь все будет зависеть от определения объективных параметров соотношения межбюджетных соотношений между центром и регионом, общего вклада в повышение эффективности рыночной экономики, социальной её ориентации и прогрессивного развития общества.

Итак, бюджетный механизм регулирует соотношение между доходом и расходом, тем самым воздействует на формирование баланса в межотраслевом развитии и пропорционального соотношения между материальным производством, нематериальным и духовным производством, согласование повышения эффективности рыночной экономики и социального прогресса.

Понятия и термины

Бюджетный механизм; государственный бюджет; местный бюджет; государственные внебюджетные фонды; профицит бюджета; дефицит бюджета; дотация; субвенция; субсидия; бюджетирование.

Рассматриваемые вопросы

1. Социально-экономическая сущность государственного бюджета.
2. Механизм функционирования государственного бюджета в социализации экономики.
3. Субъекты функционирования государственного бюджета.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Принципы бюджетной системы.
2. Структура государственного бюджета.
3. Механизм бюджетирования в формировании социальной ориентации экономики.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. Какие проблемы обнаруживаются в формировании государственного бюджета?
2. В чем различие между дефицитом и профицитом бюджета?
3. Почему не планируется профицитный бюджет?

Темы для рефератов

1. Диалектика формирования государственного бюджета.
2. Межбюджетные отношения в повышении эффективности национальной экономики.
3. Механизм функционирования бюджетных отношений.

Литература

1. Литовских А.М., Шевченко И.К. Финансы, денежное обращение и кредит/Уч. пос.-Таганрог, 2003. (<http://www.aup.ru/books/m86/4htm>).
2. Экономическая теория. Учебник/Под ред. В.Д. Камаева, Е.Н. Лобачевой.- М., 2005.
3. <http://www.budgetrf.ru/Publications/Glossary070.htm>
4. Айнабек К.С. Теория рыночной экономики/Уч. пос.-Алматы, 2004.
5. Экономическая теория. Учебник/Под ред. А.И Добрынина, Л.С. Тарасевича. - СПб, 1999: ил.
6. Общая экономическая теория. Учебник/Под ред. У.К. Шеденова.- Актобе, 2004.

14.3 Кредит как инструмент социализации финансовых отношений

Термин «кредит» (kredo) первоначально происходит из латинского языка и дословно переводится — «верю». Кредит означает различные экономические процессы. На ранних этапах развития товарно-денежных отношений сделка в качестве купли-продажи с отсроченным платежом представлялась кредитом[1, с. 376]. Кредит был известен несколько тысячелетий до нашей эры. Он имел натуральную и денежную форму. Эти формы развивались как параллельно, так и в дальнейшем расходясь постепенно по уровню значения и масштабам проявления. Более развитые формы и содержание кредит приобретает в условиях капитализма. На современном этапе функционирования рыночной и смешанной экономики невозможно рассматривать кредит без ссудного капитала или фонда и процента.

Ссудный капитал (фонд) представляет собой экономические отношения формирования денежных средств, которые предназначены для использования заемщиком на определенный срок и за плату в виде процента. Одной из форм проявления ссудного капитала служит кредит. Потенциальное содержание данной формы включает вторую часть определения ссудного капитала, которое выражает возможность проявления отношений по использованию заемщика денежных средств кредитора на определенный срок за плату в виде процента. Поэтому кредит, как экономическая категория, полностью зависит от исходных условий существования ссудного капитала.

Исторически ссудному капиталу предшествовало ростовщичество, которое имело широкое распространение в рабовладельческом и феодальном об-

ществе. Ростовщики предоставляли деньги и не богатым людям для того, чтобы те не уплачивали старые долги, а чтобы покупали их товары по завышенным ценам; господствующей знати — для строительства дворцов, покупки предметов роскоши, покрытия карточных и других долгов за высокие проценты[2].

Ростовщичество препятствовало становлению и развитию капиталистической экономики, однако зарождающийся новый класс предпринимателей-капиталистов повел упорную борьбу за снижение ссудного процента. Предприниматели испытывают потребность в заемном капитале (кредите) в освоении природных ресурсов, строительстве хозяйственных объектов, модернизации действующих производств, накоплении производственных ресурсов сезонного значения, закупке сырья. При капитализме крупное машинное производство обуславливает высокую капиталоемкость, поэтому собственных средств у предпринимателей не хватает. Особенно заметна сейчас тенденция к значительному увеличению заемных средств на капиталовложения в Японии, Италии, Франции. Японские фирмы за счет привлеченных ресурсов финансируют до 4/5 всех средств на расширение производства. Капиталистическое производство предопределяет, с одной стороны, спрос на денежные ресурсы, с другой стороны, их предложение. В процессе кругооборота промышленного капитала у хозяйствующих субъектов возникают временно свободные денежные средства: часть выручки от продажи готовой продукции; средства из фонда амортизации основного капитала; часть прибыли, идущей на накопление и в личный доход...

Рынок ссудных капиталов возник в условиях капиталистического способа производства. Предметом купли-продажи на рынке инвестиций выступает денежный капитал. Деньги приобретают дополнительное свойство — способность приносить прибыль. В данной сделке принимают участие два лица: собственник-кредитор бездействующего (свободного) капитала и бизнесмен-заемщик, желающий пустить этот капитал в оборот для извлечения прибыли. Здесь продается право использования свободных денежных ресурсов в течение определенного времени и за определенную плату. В современных условиях основными источниками ссудного капитала служат денежные средства, высвобождаемые в процессе воспроизводства. К ним относятся:

- амортизационный фонд хозяйствующих субъектов, предназначенных для обновления, расширения и восстановления производственных фондов;
- часть оборотного фонда, высвобождаемая в процессе реализации продукции и осуществления материальных затрат;
- денежные средства, образующиеся в результате разрыва между получением денег от реализации товаров и выплатой заработной платы;
- прибыль, идущая на обновление и расширение производства;
- денежные доходы и сбережения всех слоев населения;
- денежные накопления государства в виде средств от владения собственностью, доходы от производственной, коммерческой и финансо-

вой деятельности правительства, а также положительное сальдо центрального и местных банков[3].

Эти источники свободных денежных средств и потребности в них со стороны бизнеса становятся необходимым условием развития кредита. Он является одной из форм проявления и функционирования ссудного капитала. Кредит также служит в системе финансовых отношений инструментом, направленным на расширение общественного производства, экономический рост и социализацию рыночного хозяйствования. Кредит позволяет приобретать жильё, машину, телевизор, средства связи и коммуникации, компьютер, бытовую технику, улучшать условия жизни и повышать благосостояние граждан. Здесь можно отметить, что в высокоразвитых странах кредитом охвачена основная масса населения. С одной стороны, граждане являются заемщиками, когда покупают товары в кредит, но с другой — они становятся кредиторами, в случае откладывания собственных денежных средств и открытия депозитного счета в банке. За последние десятилетия (20–30) в качестве источника ссудного капитала и кредита преимущественно активизируется использование сбережений населения. Такая тенденция присуща для Англии, Германии, Франции, Италии, Канады, США, Японии, Южной Кореи и других стран. Обычно, население сбережения хранят в банках, пенсионных фондах, страховых компаниях, финансовых учреждений и в качестве ценных бумаг[2]. Кредит входит в состав финансовых отношений (системы). Поэтому выделять понятие как «финансово-кредитные отношения (систему)» будет не корректно, хотя в различных экономических изданиях оно встречается[4, с. 654]. Совокупность кредитных отношений с субъектами её реализации составляют структуру кредитной системы. Функционирующая структура кредитных отношений и представляет кредитную систему, которая служит подсистемой финансов. Современная кредитная система — это функционирующая совокупность кредитных отношений различных институтов, осуществляющих аккумуляцию денежных ресурсов и действующих на рынке ссудных капиталов. Функционирование кредитной системы реализует сущность и функции кредита.

Кредит выполняет следующие функции:

- сокращения трансакционных издержек;
- аккумуляции и мобилизации денежных средств;
- перераспределения денежного ресурсов;
- экономии издержек производства, обращения, воспроизводства;
- ускорения концентрации и централизации капитала;
- содействия в регулировании и социальной ориентации рыночной экономики.

Данные функции и сущность кредита реализуются на основе принципов кредитования, которые представляют во взаимосвязи содержание кредитного механизма.

К принципам кредитования относятся [5, с. 603]:

1. Целевой характер кредита. Он означает, что кредитор не выдаст ссуду, если не будет знать цели заемщика, на что намерен он истратить эти деньги. Кредитор должен удостовериться в реальности расчета и ожидания клиента.

2. Возвратность кредита. Данный принцип вытекает из отношений собственности, где кредитор в качестве собственника ссудного капитала имеет полное право его возмещения, что гарантируется материальной или финансовой обеспеченностью заемщиком.

3. Срочность кредита. Этот принцип вытекает от предыдущего, поскольку заемщик должен вернуть кредит. Срок кредита зависит от цели заемщика: обновления основных средств производства или увеличение оборотного фонда, расходы на новое строительство.

4. Платность кредита. Отношения собственности в системе рыночной экономики обуславливают за предоставленную услугу использования ссудного капитала кредитора оплату заемщиком в форме ссудного процента.

Далее предлагается пятый принцип «материальная обеспеченность кредита» [5, с. 603]. Однако данный принцип представляется составляющим элементом содержания «возвратности кредита», поскольку она не осуществима без материальной обеспеченности клиента... Кредит имеет две основные формы реализации: коммерческий и банковский. Эти формы отличаются друг от друга составом участников, объектом ссуд, величиной процента и сферой их функционирования. Коммерческий кредит выражает отношения по предоставлению услуги в виде продажи товаров с отсрочкой платежа одними функционирующими фирмами другим. Экономическим инструментом такого кредита является вексель, который будет оплачен через коммерческий банк. Традиционно объектом коммерческого кредита выступает товар, который обслуживает кругооборот промышленного капитала, движение продукции из сферы производства в сферу товарного обращения и потребления. Здесь особенность коммерческого кредита заключается в том, что ссудный капитал в данном случае сливается с промышленным. Главной целью коммерческого кредита становится ускорение реализации товаров и заключенной в них прибыли. Процент по данной форме кредита обычно ниже, чем по банковскому.

Инструментом осуществления коммерческой кредитной сделки служит вексель, который представляется разновидностью ценных бумаг. Вексель — это документ, письменное долговое обязательство, дающее право его владельцу получения в нем указанного количества денежных единиц через определенный срок. Существуют в основном два вида векселя: простой и переводной [1, с. 377]. Простой вексель представляет собой обязательство субъекта, выдавшего его для уплаты определенной суммы владельцу данного документа в указанный срок. Переводной вексель (тратта) — это письменный приказ векселедержателя (трассанта) плательщику (трассату) о выплате суммы денег, обозначенной в данном документе третьему лицу (акцептанту), берущему на себя обязательство платежа по векселю. Эти виды документов представляют элементы кредитного механизма, служащие реализации отношений собственности и функции кредита...

Банковский кредит предоставляется банками и другими финансовыми институтами юридическим лицам (промышленным, транспортным, торговым компаниям, фирмам и организациям сферы услуг), населению, государству, иностранным клиентам в виде денежных ссуд. Банковский кредит отличается от коммерческого тем, что превышает границы последнего по направлению, срокам, размерам и имеет более широкую сферу применения. Банковский кредит является более эластичным, динамика роста преобладает и повышается обеспеченность. Объем коммерческого кредита зависит от циклического развития производства и товарного обращения. Банковский же кредит определяется состоянием долгов в различных секторах национальной экономики. Вместе с тем данный вид кредита обусловлен также циклическим колебанием в макроэкономике.

Основная масса кредита осуществляется через банки, которые имеют собственную двухуровневую структуру и делятся на центральные и коммерческие банки. К ресурсам банков относятся собственные, эмитированные и привлеченные средства. Основные денежные средства банков привлекаются в форме депозитов (вкладов), корреспондентских и контокоррентных счетов. Другую незначительную часть ресурсов современных банков составляют собственные средства.

Центральный банк имеет право и выполняет следующие функции:

- эмиссию денег;
- организации денежного обращения и кредита;
- хранения государственных золотовалютных резервов;
- хранения резервного фонда коммерческих банков и других кредитных учреждений;
- стабилизации денежных единиц;
- контроля деятельности коммерческих банков;
- денежно-кредитного регулирования национальной экономики.

Для эффективного функционирования Центрального банка в высокоразвитых странах существуют механизмы, которые не дают правительству свободного распоряжения ресурсами данного банка в финансировании бюджетных расходов. Однако Центральный банк должен быть под контролем парламента и работать во благо страны. Коммерческие банки относятся ко второму уровню. Они обеспечивают обслуживание юридических и физических лиц в кредитных и расчетных операциях.

В настоящее время существует несколько форм банковского кредита:

▪ Потребительский кредит. Он предоставляется банками, специализированными финансовыми институтами, торговыми компаниями населению для приобретения товаров и услуг с рассрочкой платежа. Такого рода кредит позволяет реализовать товары длительного пользования (автомобили, мебель, бытовую технику и другие).

▪ Ипотечный кредит. Этот вид кредита выдается на приобретение или строительство жилья, покупку земли. Ипотечный кредит имеет особенно высокий уровень развития в США, Канаде, Англии.

▪ Государственный кредит. Его нужно разделить на собственно государственный кредит и государственный долг. В первом случае финансовые институты государства кредитуют различные сферы экономики. Во втором случае оно заимствует денежные средства у банков и других финансовых институтов на рынке капиталов для финансирования государственного бюджетного дефицита и долга.

▪ Международный кредит. Этот вид кредита носит как частный, так и государственный характер. Он отражает движение ссудного капитала в межгосударственных экономических отношениях.

▪ Ростовщический кредит. Он сохраняется ещё в ряде развивающихся стран, где слабо развита кредитная система. Вообще такой кредит предоставляют отдельные лица или меняльные конторы, а также некоторые банки. Данному виду кредита характерно чрезвычайно высокие проценты.

Современная кредитная система высокоразвитых стран за последние десятилетия (40–50) претерпела качественные структурные изменения. Возросла роль финансовых институтов как страховых, инвестиционных компаний, пенсионных фондов и т.д. Этому способствовало снижение влияния банков в развитии кредитных отношений. Данный процесс характеризуется ростом общего числа новых финансовых институтов и увеличением их удельного веса в совокупных активах всех кредитных и финансовых институтов. Такая тенденция эволюции кредитной системы начинает наблюдаться и во многих развивающихся странах.

К особенностям развития современной кредитной системы высокоразвитых стран можно отнести:

- концентрацию и централизацию банковского капитала;
- усиление конкуренции между различными субъектами реализации кредитных отношений;
- продолжение сращивания крупных кредитных и других финансовых институтов с промышленными, транспортными, торговыми компаниями;
- ускорение интернационализации деятельности кредитных и финансовых институтов.

В современных условиях благодаря кредиту происходит огромная концентрация капиталовложений в ключевых, прогрессивных отраслях экономики. Только крупные банки и финансовые компании могут осуществлять кредитные операции в обеспечении потребности денежным капиталом промышленных, транспортных, торговых и других корпораций. Кредит играет важную роль в разрешении проблем реализации товаров и услуг. В период становления рыночной экономики для развития малого и среднего бизнеса имеет смысл кредитовать предпринимателей — производителей с государственных ресурсов в большей степени на уровне международных процентных ставок, а при необходимости обязывать частные банки в пределах 40–60 % их финансовых ресурсов предоставлять по льготным ставкам кредиты для развития предпринимательской деятельности на основе полной или частичной гарантии государства.

Большой рост потребительского и ипотечного кредитования населения расширил рынок потребительских товаров длительного пользования и сыграл заметную роль в формировании и развитии социальной ориентации рыночной экономики. Данному этапу высокоразвитых стран свойственно более полное разграничение функций между финансовыми институтами внутри кредитной системы. Резко меняется её структура, где важнейшие позиции начинают занимать страховые компании, в частности, компании страхования жизни, пенсионные и инвестиционные фонды, и другие специализированные компании. Они становятся основным источником долгосрочного капиталовложения, вытесняя с рынка ссудного капитала коммерческие банки. В то же время такое изменение удельного веса коммерческих банков не снижает их роли в национальной экономике. Банковские учреждения продолжают выполнять основные функции кредитной системы, в частности, расчетные операции, депозитно-чековую эмиссию, краткосрочное и среднесрочное, и определенную долю долгосрочного финансирования.

Формирование международных условий воспроизводства происходит в большой степени под влиянием и развития кредитных отношений, и деятельности банков на мировом уровне. Они способствовали развитию международных экономических отношений. В XIX веке кредитная система Англии была наиболее развитой и разветвленной. В данное же время лидером являются США, страны ЕС, Япония. Многие развивающиеся государства стремятся перенять организационные формы и методы кредитных и финансовых учреждений высокоразвитых стран, в частности, страховых и инвестиционных компаний, пенсионных фондов, учреждений потребительского кредита[3]. Однако мировой экономический кризис начала XXI века показал многие изъяны западных финансовых систем. Поэтому международные экономические эксперты находятся в поиске путей коренного изменения функционирования финансовой системы во благо прогрессивного развития мировой экономики. Они, видя позитивные результаты исламской экономики, опыт Китая, намеренно стали обращать внимание на пути развития экономики стран Востока.

Особо нужно отметить кредитную систему построенной на принципах деятельности исламских банков. Она отличается устойчивостью развития, альтернативными принципами кредитования, основанными на законах шариата из священной книги «Коран», которые определяют не только обычную жизнь мусульман, но хозяйственную, торговую, финансовую деятельность. В Коране написано: «Те, которые жадны к лихве (процентам — поправка К.С.), воскреснут такими, какими воскреснут те, которых обезумила сатана своим прикосновением. Это будет им за то, что они говорят: «лихва то же, что прибыль в торговле». Но бог позволил прибыль в торговле, а лихву запретил. Тот, к кому придет это наставление, и он будет воздержен, тому будет за то снисхождение: деятельность его пред Богом. А те, которые обратятся к прежнему, — те будут страдальцами в огне, в нем останутся вечно. Бог выводит из употребления лихву... Бог не любит ни одного нечестивца, ни одного законопреступника» [6, с. 85]. А.Джабиев, — объясняет: «... Ислам

заботится о глобальной справедливости: считается, что если одна сторона продает деньги другой без участия в рисках, без партнерства получает некую выгоду независимо от результата этой сделки, то есть элемент эксплуатации, есть элемент несправедливости. То есть деньги необходимо зарабатывать, создавая трудом, а не получать проценты. ...Существуют общие принципы, которые никто не оспаривает, поэтому есть ряд операций, одинаковый для всех исламских банков»[7]. Банки, действующие на исламских принципах, не имеют источника прибыли от разницы между процентом по выданным ссудам и процентом по привлеченным средствам. Но они имеют также три источника прибыли, как «мушарака», «мудароба» и «кард уль хасан».

Мушарака — это сотрудничество, когда стороны объединяют свои капиталы для финансирования проекта, деля прибыль по вкладу каждого участника и убытки в заранее определенном порядке.

Мудароба — это договор между двумя сторонами, где одна сторона предоставляет финансовые средства для проекта, а другая (известная как мудариб) берет на себя управление по реализации проекта.

Кард уль Хасан — благотворительный кредит, предоставляемый как материальная помощь нуждающимся лицам, организациям, краткосрочная субсидия на конкретную деятельность фирмы, часто являющейся партнером банка.

Механизм определения прибыли исламскими банками является более устойчивыми, стабильными и справедливыми по сравнению с западным подходом. Он более объективен в определении степени участия каждого партнера в реализации намеченного проекта. Западное же банковское дело не контролирует использование капитала. А исламские банки занимаются покупкой и продажей товаров, здесь деньги выполняют основную функцию — меру стоимости.

В современных условиях развития мировой финансовой системы «западные банки, такие как Ситибанк и «Сосьете Женераль», уже предоставляют клиентам услуги по принципам исламских законов. И в ближайшем будущем в России вполне могут появляться банки, работающие по исламским принципам», — резюмирует А.Джабиев[7].

Таким образом, кредитные отношения, являясь формой движения ссудного капитала, способствуют развитию национальной и мировой экономики, расширению её масштабов и служит одним из экономических инструментов, воздействующих на повышение благосостояния граждан и социализацию рыночной экономики при условии, где нацелены на реализацию программы гармонизации индивидуальных и общественных, государственных интересов.

Понятия и термины

Кредит; ссудный капитал; ссудный процент; коммерческий кредит; банковский кредит; вексель; депозит; потребительский кредит; ипотечный кредит.

Рассматриваемые вопросы

1. Социально-экономическая природа возникновения и развития кредита.
2. Механизм функционирования кредитных отношений.

3. Виды кредита в современных условиях.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Субъекты кредитной системы.
2. Принципы кредитования.
3. Особенности развития современной кредитной системы высокоразвитых стран.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. Какие проблемы характерны для кредитной системы?
2. В чем различие между банковским и коммерческим кредитом?
3. Почему ростовщический кредит представляется анахронизмом?

Темы для рефератов

1. Кредит в повышении эффективности общественного воспроизводства.
2. Банковский кредит в развитии предпринимательства.
3. Развитие ипотечного кредитования в улучшении условий жизни населения.

Литература

1. Экономическая теория. Учебник/Под ред. А.И Добрынина, Л.С. Тарасевича. - СПб, 1999: ил.
2. П.Г.Ермишин. Основы экономической теории.-Таври, 1994 (<http://www.aup.ru/books/m63/12.htm>).
3. Литовских А.М., Шевченко И.К. Финансы, денежное обращение и кредит/Уч. пос. – Таганрог, 2002. (<http://www.aup.ru/books/m86/6.htm>).
4. Шишкин А.Ф. Экономическая теория/Уч. пос. 2-е изд. Кн.1.-М.,1996: ил.
5. Баликоев В.З. Общая экономическая теория. - М., Новосибирск, 2005.
6. Коран/Пер. с араб. яз. Г. С. Саблукова. – Казань, 1907.
7. www.credits.ru/user/oksana.(2007г.)

14.4 Налогообложение в формировании государственного бюджета

Государство для обеспечения функционирования собственного аппарата и структуры должно иметь материальные и финансовые средства. Это осуществляется на основе налогов.

Истоки появления налогов и налогообложения связаны с возникновением частной собственности и государства. Первые научные трактаты о налогах и налогообложении появились в Англии 17–19 веках[1]. Определение налога в экономической литературе трактуется различными авторами. Они отличаются отдельными характеристиками в деталях, но общее содержание налога, предложенные этими учеными представляются тождественными. Так, например, А.Смит отмечал, что «налог-это бремя, накладываемое государством в законодательном порядке, в котором предусмотрен его размер и порядок уплаты»[2, с. 353]. Далее Ж.Сисмонди писал следующее «налог-жертва

и в то же время благо, если услуги государства за счет этой жертвы приносят пользу»[2, с. 354]. А в современной российской экономической литературе дают определение налога в следующей формулировке: «Налог — это принудительно изымаемые государством или местными властями средства с физических и юридических лиц, необходимые для осуществления государством своих функций. Сборы эти производятся на основе государственного законодательства»[3, с. 405].

Здесь нужно отметить, если подходить с позиции фундаментальной экономической науки, то необходимо дать определение налога как экономической категории, рассматривая в содержании отношения между противостоящими субъектами и условиями объединяющих их в целостное явление. Во-первых, налоги выражают экономические отношения между государством и субъектами национальной экономики; во-вторых, объектом этих отношений является часть дохода и результата деятельности, которая должна будет в законодательном порядке изъято от вышеприведенных субъектов в пользу государства. Это позволит государству как главному субъекту реализовывать свои функции в создании условий развития национальной экономики и общества. Тем самым здесь существуют добровольно-принудительные отношения между государством и субъектами хозяйствования для сохранения целостности и развития страны. Из вышесказанного вытекает следующее определение: сущность налога выражают экономические отношения между государством и субъектами общественного хозяйствования по поводу отчисления обязательных платежей из полученных доходов и результатов деятельности последними первому на основе законодательства (публичного договора) для обеспечения условий развития национальной экономики и общества.

Налогообложение представляет механизм изъятия платежей из дохода субъектов национальной экономики в бюджет государства. К основным частям его содержания относятся принципы налогообложения.

В экономической литературе отмечают следующие принципы налогообложения, сформулированные еще А.Смитом и А.Г.Вагнером, и принятые современными учеными:

- справедливости, который выражает, что каждый обязан, исходя соразмерно из своих возможностей и дохода, быть участником в финансировании государственных расходов, предназначенных для развития страны;
- учета интересов налогоплательщиков предполагает определенность суммы, простоты способов и времени платежа;
- правильного выбора источников налогообложения;
- достаточности в обеспечении покрытия расходов государства налоговыми поступлениями;
- экономичности выражает превышение суммы сбора по отдельному виду налогов по сравнению на расходы его изъятия или получения;
- освобождения от уплаты налогов части населения с минимальными доходами[2, с. 354–355].

К элементам механизма изъятия из доходов субъектов как платежей в государственный бюджет относятся ставки налогов, которые можно представить в следующих видах[3, с. 406–407]:

- твердые ставки. Такие ставки определяют в абсолютной сумме, которая независима от размера дохода и изымается с каждой единицы объема производства или услуг;
- пропорциональные ставки. Они предопределяют одинаковое процентное отношение к объекту налога;
- прогрессивные ставки. Этот вид предполагает повышение ставки налога в зависимости от роста доходов;
- регрессивные ставки представляются противоположностью прогрессивного вида, поскольку по мере увеличения дохода предполагается снижение налога.

В социально ориентированной рыночной экономике налоги выполняют три основные функции: фискальную, экономическую и социальную.

Фискальная функция позволяет государству на основе налогов формировать денежные фонды и финансировать бюджетные расходы.

Экономическая функция налогов выражается в стимулировании и заинтересованности субъектов хозяйствования в производстве различных товаров и услуг, оптимизации соотношений между накоплением и потреблением, перераспределении совокупного дохода между отраслями, территориями.

Социальная функция предполагает учет и стимулирование роста дохода населения, перераспределение части национального дохода в социальную сферу, сдерживание и ограничение до полного снятия с производства отдельных видов товаров вредных для здоровья граждан.

Налоги подразделяются на прямые и косвенные, общие, специальные, которые проявляются в специфических формах[4, с. 477–478].

Общие налоги характеризуются безадресным поступлением в государственный бюджет. Специальные налоги же поступают с указанием их применения.

К прямым налогам относятся те, которые взимаются государством непосредственно с доходов (прибыли, заработной платы, процентов и т.п.) и имущества налогоплательщиков. В зависимости от ставок прямые налоги делятся на пропорциональные, прогрессивные и регрессивные.

Налоги, взимаемые государством с продавцов и покупателей в виде надбавок к ценам товаров и тарифам услуг, называются косвенным. К данным налогам относят налог на добавленную стоимость, таможенные пошлины, акцизы.

Платежи в государственный бюджет проявляются в различных формах.

Распространенной формой является налог на добавленную стоимость (НДС). Данный налог популярен во многих странах, в том числе в России и Казахстане. В странах СНГ размер НДС колеблется от 10 до 25 процентов от объема продаваемых товаров.

НДС эффективно действует на развитие национальной экономики в развитых, цивилизованных странах. Данный процесс основывается на высоком

уровне развития производительных сил, техники, технологии, в целом национальной экономики и общества. Однако этот вид налога для стран, пере­страивающихся и становящихся на рельсы рыночной экономики, при неуме­лом использовании может послужить негативным фактором в ценообразова­нии. Слабая, не сформировавшаяся национальная экономика в масштабе, как внутреннего рынка, так и внешнего ещё не способна выдержать «накрутку» на товарооборот. Тем более, если товар оборачивается несколько раз, пока окажется у конечного потребителя, то такой процесс искусственно увеличи­вает цены на товары, услуги и отрицательно влияет не только на отдельного потребителя, но и на всю экономику. Но в данном случае, на первый взгляд, выигрывает вроде государство, четко фиксируя товарооборот на каждой сделке и «отстегивая» положительное НДС в бюджет. Этот «выигрыш» явля­ется иллюзорным, ибо огромный пресс подавляет развитие мелкого и средне­го предпринимательства, наталкивая последних на противозаконные дей­ствия и сворачивания своей деятельности.

Налог на добавленную стоимость эффективно действует на крупные фирмы производственного характера, но не на мелкие и средние, а также не на мелкие торговые организации. В государственном регулировании нужно полагаться не на один вид сборов, а на эффективную систему налогов и пла­тежей, которые стимулировали и активизировали бы все звенья в экономиче­ской деятельности и все субъекты в макроэкономике.

Большими ставками налогов нужно облагать доход финансовых и кре­дитных организаций. Особенность финансовых операций заключается в рис­ке, а не в производстве и материальных затратах и большом объеме трудовой деятельности. Поэтому в финансовой сфере должны быть высокие налоги на доходы, приносящие пользу и всему обществу.

Развитие общества и рыночной экономики невозможно без культуры, образования, здравоохранения, научно-технического прогресса. Стимулиро­вание прогресса в культуре, образовании, здравоохранении окупятся много­кратно. Оно может проявиться в льготных кредитованиях, небольшими пла­тежами в государственный бюджет. Для юридических лиц, организаций названных сфер желательнее установить налоги не более 10 % с доходов, а для физических лиц, занимающихся частной практикой в сфере здравоохранения, образования, культуры, — до 5 %.

Особое внимание нужно обратить к научно-исследовательским органи­зациям, социально-экономическим аналитическим центрам, консультатив­ным фирмам. Всемерно содействовать в их функционировании на хозрасчет­ной основе. При этом ограничить платежи в государственный бюджет не бо­лее 5 процентов от дохода вышеназванных организаций.

Для активизации предпринимательской деятельности нужно ввести до минимума налоговый пресс, ограничить количество проверок в плановом по­рядке до 2 раз в год, а отчетность не должна превышать одного раза в квар­тал. Необходимо создать условия прозрачности в отношении проверяющих органов государства и предпринимателей.

Государственный бюджет пополняется также и за счет отчисления от заработной платы. Данное отчисление должно стимулировать производство, работу, фирм, организаций, самих наемных работников и государство. Исходя из практики высокоразвитых стран[5, с. 125], можно предположить следующую систему налогообложения наемных работников. Представляется целесообразным изымать налоги из заработной платы после вычета суммы за коммунальные услуги, затрат на питание и одежду по нормативу, содержания иждивенцев, налогов за собственность, местных налогов, расходов на медицинское обслуживание, страхование, оплату в пенсионный фонд. После вышеприведенной операции с оставшегося минимального размера, если срок годности строения или дома, квартиры истек, то также прекращается оплата налога на данную собственность. Далее, если данный гражданин будет использовать лишнюю недвижимость, дом, квартиру в бизнесе в качестве офиса, производственного цеха или другое, то налог снижается до 0,1 процента от стоимости. Другой пример, если гражданин имеет второй автомобиль, любой автотранспорт, не используемый в бизнесе, производственном процессе, то он выплачивает налог размером 10 процентов от стоимости за год, а за первое авто — 0,1 процента. После 100 процентной выплаты налогов за автотранспорт прекращается отчисление в государственный бюджет.

Далее налогами нужно облагать средства производства, предметы труда, технику, технологию, оборотные средства. В данном виде налогообложения нужно следовать следующему принципу: чем больше средств производства и современной, новейшей высокоэффективной техники и технологии, тем ниже налоги. А на устаревшую технику, технологию вводить повышенную налоговую ставку. Такой подход будет стимулировать фирмы в направлении приобретения современной, высокоэффективной техники и технологии средств производства.

Оптимизация налогообложения и платежей должна происходить по научно обоснованной методике, в противном случае неизбежны перекосы и «перетягивания одеяла» в пользу государства, что негативно скажется непосредственно на субъектах и опосредовано на национальной экономике.

В теорию оптимизации налогообложения была предложена в начале 80-х годов XX века американским экономистом А.Лаффером графическая модель зависимости ставки и поступления налогов, которая в дальнейшем была названа именем автора «Кривая Лаффера». Её можно продемонстрировать на следующем рисунке 27.

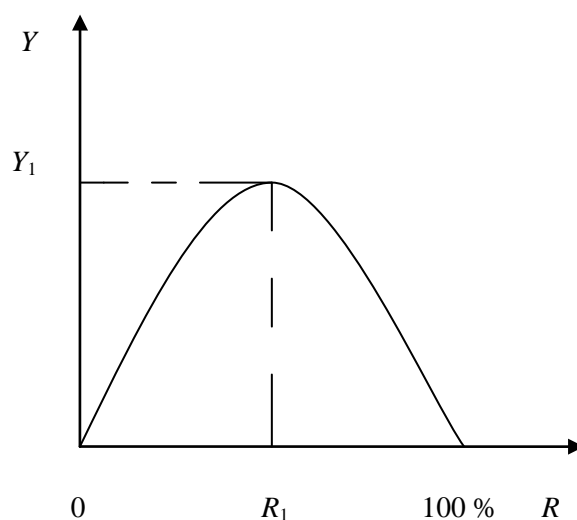


Рис. 27. Кривая Лаффера: модель зависимости между изменениями налоговых ставок (R) и доходами государственного бюджета (Y)

На рисунке 27 по оси абсцисс (горизонтальной линии) отложены налоговые ставки (R), а ординат (вертикальной линии) — поступления в государственный бюджет (Y). Увеличение налоговых ставок до пересечения двух прямых координат R_1 и Y_1 позволяет расти доходу в государственный бюджет, затем дальнейший рост R будет снижать бюджетные поступления. Здесь оптимальным вариантом является ставка налога R_1 , позволяющая обеспечить максимальные поступления доходов в государственный бюджет.

Однако к данной модели «Кривой Лаффера» имеются возражения и претензии. Так, например, шведский экономист К.Эклунд пишет: «В определенном смысле кривая Лаффера достаточно тривиальна. Очевидно, что слишком высокие налоги оказывают негативное воздействие на желание людей работать и платить налоги. Но важный вопрос — на который эта упрощенная диаграмма не дает ответа — заключается в том, при каком значении ставки налога это происходит. Ответ будет, несомненно, разным для разных стран — в зависимости от налоговой политики, размеров и структуры государственного сектора и от того, считают ли люди, что они «что-то получают» в обмен на выплату налогов. Что касается США, то оказалось, что Лаффер был чересчур оптимистичен. Рейгановское снижение налогов в 1981 г. привело не к сокращению, а к увеличению бюджетного дефицита»[6, с. 270]. Здесь уместно будет привести и другие точки зрения. Американцы Дж.Сломан и М.Сатклифф пишут: «Кривая может быть несимметричной. Она может достигать максимального значения при ставке в 40, 50, 60 или даже 90 %. Тем не менее Лаффер и другие представители правых утверждали, что налоговые ставки были выше R_1 . На самом деле многочисленные факты свидетельствуют о том, что в большинстве стран они были ниже R_1 в 1980-х гг. и точно являются таковыми сейчас, с учетом снижения ставок подоходного налога, ко-

торые были проведены по всему миру за последнее десятилетие»[7, с. 301]. Далее к дополнению можно привести высказывание российского автора А.С.Богданова, который отмечал, что «без сомнения, повышение или понижение налоговых ставок оказывает тормозящее или, наоборот, стимулирующее воздействие на динамику капиталовложений. Однако в целом в условиях рыночной экономики на инвестиции влияет множество факторов, помимо налоговых ставок. Важное место среди этих факторов занимают особенности цикла, соотношение спроса и предложения на продукцию тех или иных компаний, динамика их прибылей»[8, с. 415].

Для иллюстрации взаимосвязи налога с доходами, спросом и предложением предлагается следующая модель на рисунке 28.

По данному рисунку 28 видно, что при увеличении величины налога от 0 до точки (a) снижаются совокупный спрос от 0 до точки (b) и предложение ($0-c$), и национальный доход ($0-d$). Эта модель демонстрирует налог как инструмент, воздействующий на всю экономику, что требует поиска оптимизации соотношений в повышении его эффективности.

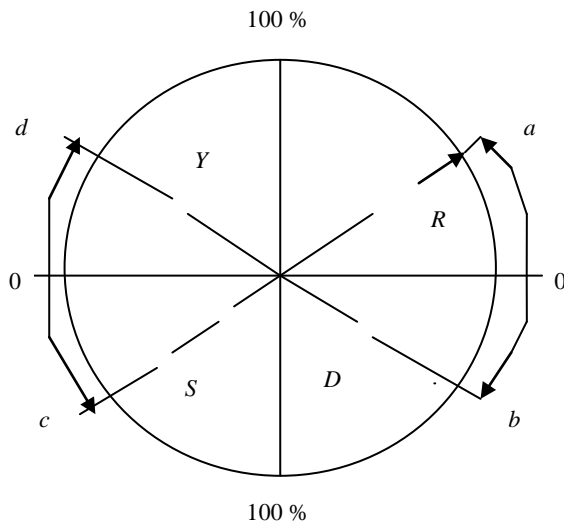


Рис. 28. Модель взаимосвязи изменений величин налога (R), совокупного спроса (D), предложения (S) и национального дохода (Y).

Большие налоги и платежи свойственны странам СНГ как следствие диктата государства, что служит почвой для развития коррупции и ухода субъектов в теневую экономику. «По некоторым оценкам скрытая деятельность предприятий составила в 1997 г. 20 % ВВП» [9, с. 96]. Однако она может быть и больше, доходить и до 40–50 %.

Налоговая система в период переходной экономики нестабильна и постоянно изменяется [9, с. 99], что говорит об отсутствии научной основы её формирования. Однако этим страдают и высокоразвитые страны. По данному поводу американцы К.Макконнелл и С.Брю пишут: «Проблема заключается в том, что не имеется научного подхода в измерении чьей-либо возможности

платить налоги. Так, на практике ответ строится на предположениях и догадках, в зависимости от взглядов на проблему налогообложения правящей политической партии, от требований момента и потребности правительства в доходах... Налоговая структура американской экономики в большей степени соответствует концепции платежеспособности, нежели принципу налогообложения получаемых благ»[10, с. 125].

В данном случае американские экономисты правы в том, что обложение налогами получаемых благ является подходом, позволяющим решать возникающие проблемы. Для научно обоснованного решения проблем налогообложения нужно определять и знать величины издержек воспроизводства, сверхприбыли субъектов рыночной экономики. Как мы знаем, издержки воспроизводства включают издержки (производства или обращения) фирмы (в зависимости от сферы деятельности), амортизацию и инвестиционные отчисления, нормальную прибыль. Здесь необходимо отметить, что амортизация и инвестиционные отчисления от всей суммы прибыли не должны облагаться налогами, поскольку они пойдут на расширение процесса воспроизводства.

Издержки (производства или обращения) фирмы состоят из амортизации основных средств, промежуточного продукта и заработной платы. Далее надо различать минимальные цены (P_1), нормальные цены (P_2), максимальные цены (P_3). Цены товаров или услуг можно определять по следующей формуле:

$$P = C + V + m, \quad (152)$$

где C — амортизация основных средств и промежуточный продукт; V — заработная плата; m — прибыль.

Здесь нужно дифференцировать часть C на составные $C_1 + C_2$; C_1 — амортизация основных средств, C_2 — промежуточный продукт т.е.

$$C = C_1 + C_2. \quad (153)$$

Также прибыль следует разложить на составные части: m_1 — инвестиционные отчисления, m_2 — нормальная прибыль, m_3 — сверхприбыль, т.е.

$$m = m_1 + m_2 + m_3. \quad (154)$$

Такой подход необходим для создания научной системы налогообложения, поскольку он вытекает из механизма действия экономических законов, в частности, закона стоимости. Выделение каждой части в структуре цены и дифференциация составных элементов внутри отдельной части позволяет выявить реальные объекты налогообложения. Обложение налогами данных объектов направлено на реальное стимулирование наращивания эффективности, как отдельных составных частей, так и в целом расходов на производство или услуги.

Объектами налогообложения являются C_1 , C_2 , V , m_2 , m_3 , то есть составные части стоимости товара. Каждая часть $[(C_1 + C_2), V, m_2, m_3]$, облагается налогом в размере 10 % за счет фирмы. При этом нужно отметить, что с C_1 отчисление составит 7 %, C_2 — 3 %. Такое соотношение вытекает из объективного процесса увеличения производства товаров за счет превышения промежуточного продукта. Это достигается путем стимулирования и снижения налогов с оборотных средств по отношению к основным. Налог с физических лиц взимается до 10 %. Таким образом с части $(C_1 + C_2)$ изымается 10 %, с (V)

каждого физического лица — до 10 % и фирмы — 10 %, с нормально прибыли (m_2) и сверхприбыли (m_3), физического лица — 10 %, фирмы — 10 %.

Данное налогообложение осуществимо при реализации товаров и услуг по минимальной цене, образующейся из суммы составных частей:

$$(C_1 + C_2) + V + m_2 = P_1, \quad (155)$$

где P_1 — минимальная цена.

Значит, общая сумма налогов с минимальной цены (P_1) составит половину. Это худший вариант для фирм.

Однако есть и другой вариант, стимулирующий фирмы и физические лица на перенос и взимания данных сумм налогообложения из сверхприбыли. Для этого фирмам необходимо повысить качество товаров и услуг, производительность труда, чтобы цены включали и сверхприбыль (m_3).

Нормальная цена:

$$P_2 = (C_1 + C_2) + V + m_1 + m_2 = C_b, \quad (156)$$

где P_2 — нормальная цена; C_b — издержки воспроизводства.

Максимальная цена:

$$P_3 = C_b + m_3, \quad (157)$$

где P_3 — максимальная цена.

В случае, когда фирма получает сверхприбыль, нужно изменить источник, с которого взимается налог. Вся сумма налога из частей C_1 , C_2 , V , m_2 будет взиматься из сверхприбыли m_3 , тем самым оставляя в прежних пределах величины вышеназванных составных налогооблагаемых частей. При этом фирма будет нацелена на то, чтобы прибыль была равна сумме

$$m_1 + m_2 + m_3 = m, \quad (158)$$

где $m_3 \geq r$; r — сумма налогов с частей $C_1 + C_2 + V + m_2$.

После вычета r из m_3 оставшаяся часть $m_ч$ — чистая сверхприбыль — должна поделиться на части: а) 20:80, или б) 50:50, или в) 80:20 в зависимости от формы субъекта. Если монополия фирма, то ей нужно вводить соотношение 20:80. Это значит, что 20 % чистой сверхприбыли данной фирмы нужно оставить для резервного фонда, а 80 % отчислить в пользу государства как платежи со сверхприбыли. Если это средняя фирма, то используется соотношение 50:50, т.е. 50 % чистой сверхприбыли ($m_ч$) оставляется данной организации, а другие 50 % отчисляются как платежи в пользу государства. Также с чистой сверхприбыли малых фирм производится отчисление в размере 20 % в качестве платежа, а 80 % остаются в резервном фонде данной организации.

Такой подход к налогообложению с чистой сверхприбыли ($m_ч$) по отношению монополиям, средним, малым фирмам представляется справедливым и рациональным. Во-первых, крупные фирмы, имея привилегированное положение и власть над ценами, устанавливают монополиями высокие цены, поэтому большая часть чистой сверхприбыли должна быть отчислена в пользу государства и общества. Средним и малым фирмам дают возможность развиваться, оставляя им от 50 до 80 % чистой сверхприбыли. Поскольку их можно отнести к аутсайдерам, и у них более жестко протекает конкурентная борьба, в которой им намного сложнее выжить, чем монополиям.

Здесь нужно отметить, что в случае недостаточности величины сверхприбыли остатки налога изымаются в первую очередь с m_3 , затем V , C_1 , C_2 . Важно знать методы определения m_1 . Величину m_1 надо рассчитывать на основе прироста C_2 и темпов роста производимой продукции или услуг (товарооборота) на планируемый период (год). Ориентировочным темпом предельного роста для определения C_2 должна быть величина не более 15 %, поскольку 15 % — предельная величина роста общественного производства на макроэкономическом уровне, т.е. она может служить средней величиной для каждого субъекта. Могут быть и другие ориентиры: 3 %, 5 % или 7 %, в зависимости от индивидуальных темпов роста производства или услуг субъектов.

Как было отмечено ранее, что с физических лиц части V будут изыматься налоги до 10 %. Здесь нужно дифференцировать налогообложение с физических лиц от 0,5 до 20 или 30 %, в зависимости от величины получаемой заработной платы, но в то же время вся сумма налога с физических лиц не должна превышать 10 % от совокупности V . Также важно определять m_2 , нормальную прибыль. Основой для определения m_2 должна служить величина расходов на жизнь семьи предпринимателя или группы собственников или до 5 % от функционирующего капитала. Такая предельная величина для m_3 выбрана неслучайно, поскольку личное потребление предпринимателей не может превышать 1/3 прироста капитала, или 15 %. Вообще, ограничение взимания налога и платежей с V и m_2 способствует увеличению доходов населения и спроса на товары и услуги, тем самым стимулируются предложение, рост производства и товарного обращения. Справедливое изъятие налога и платежей со сверхприбыли идет в пользу общества, уравновешивая условия функционирования субъектов рыночной экономики.

Предлагаемая выше налоговая система предполагает уровень налогов, не превышающих половины суммы получаемой выручки с минимальной или нормальной цены товаров или услуг, что позволяет субъектам рыночной экономики вести хозяйственную и коммерческую деятельность. В то же время данная налоговая система подстегивает субъекты к повышению показателей хозяйственной деятельности. Этому также служит метод переноса суммы налога с физических лиц, частей C_1 , C_2 , V , m_2 на m_3 если фирмы добиваются получения сверхприбыли, поскольку перенос налогового бремени на m_3 стимулирует повышение эффективности производства или услуг и дополнительно расширяет покупательскую возможность наемных работников и предпринимателей.

В предлагаемой системе налогообложения отсутствует налог на добавленную стоимость (НДС) как повторное изъятие, снижающее стимул к хозяйственной деятельности. Существующая практика налога НДС в странах СНГ показывает, что он отрицательно влияет на ценообразование, искажая, как в кривом зеркале, экономические показатели микро- и макроэкономики, провоцируя повышение «результатов» без реального увеличения затрат, объема продукции и услуг. От этого страдают, в первую очередь, потребители, которым приходится оплачивать. Снижается рента потребителя, следовательно,

сокращаются спрос и предложение, что служит тормозящим фактором развития рыночной экономики.

В высокоразвитых странах НДС составляет от 3 до 21 % [11, с. 76]. Этот налог позволяет снять часть сверхприбыли с субъектов рыночной экономики, поскольку в цивилизованных странах к налогообложению подходят очень гибко и дифференцированно. Так, например, в Японии, чтобы не ущемить интересы субъектов малого бизнеса, продажи до 30 млн. иен вообще не облагают потребительским налогом [11, с. 114]. Этот пример был бы полезен и для стран СНГ в период становления рыночной экономики. Поэтому предлагается не изымать налоги с предпринимателей, работающих без организации юридического лица, доходы которых не превышают величины средств на полноценную жизнь семьи и расходов, потраченных на воспроизводство его деятельности. Такой подход позволил бы пополнить ряды субъектов малого бизнеса, сократить количество безработных, увеличить доходы населения и товарооборот по горизонтали, тем самым повысить эффективность издержек трансакции и обращения.

В формировании научной системы налогообложения нужно исходить из определения органически взаимосвязанных частей предмета налогообложения, и систему методов налогообложения направить на повышение эффективности издержек субъектов и достижение высоких результатов в рамках как микро-, так и макроуровнях.

Для реального введения в практику хозяйствования предлагаемой налоговой системы необходимо создать правовую систему, адекватно отражающую механизм функционирования этой системы. По этому поводу американские критики писали, что «многие законы социального регулирования плохо составлены, задачи, и стандарты регулирования формулируются часто на юридическом, политическом и техническом языках. В результате преследуются цели, предельные издержки которых превышают предельные выгоды» [10, с. 233].

Понятия и термины

Налог; налогообложение; ставки налогов; прямые налоги; косвенные налоги; общие налоги; специальные налоги; налог на добавленную стоимость.

Рассматриваемые вопросы

1. Социально-экономическая сущность налогообложения.
2. Налогообложение в социализации рыночной экономики.
3. Субъекты функционирования налоговой системы.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Принципы налогообложения.
2. Функции налогов.
3. Структура и виды налогов.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. Какие проблемы существуют в системе налогообложения?
2. В чем различие между прямыми и косвенными налогами?
3. Чем можно объяснить необходимость налогообложения?

Темы для рефератов

1. Налоги в формировании государственного бюджета.
2. Налоги в развитии малого и среднего бизнеса.
3. Совершенствование налогообложения в повышении эффективности национальной экономики.

Литература

1. В. Петти. Трактат о налогах и сборах. 1662г.; А. Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов. 1776г.; Д. Риккардо Начало политической экономии и налогообложения. 1817г.
2. Экономическая теория/Под ред. В.Д. Камаева, Е.Н. Лобачевой.- М., 2005.
3. Экономическая теория. Учебник/Под ред. А.И Добрынина, Л.С. Тарасевича. - СПб, 1999: ил.
4. Общая экономическая теория./Под ред. У.К.Шеденова. Учебник.-Актобе, 2004; П.Г.Ермишин. Основы экономической теории. - Таври, 1994. (<http://www.aup.ru/books/m63/12.htm>).
5. США: условия для бизнеса /Отв. ред. М. Иванов. - М, 1991.
6. Эклунд К. Эффективная экономика - шведская модель/Пер. со швед.- М.,1991.
7. Сломан Дж. Экономикс. Экспресс-курс. 5-е изд.-СПб.,2007: ил.
8. Курс экономической теории. Учебник/Под ред. Чепурина М.Н., Киселевой Е.А. – Киров, 1998.
9. Брагинский С.В., Певзнер Я.А. Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления.-М., 1991.
10. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. Т.2. - М., 1992.
11. Япония/Отв. ред. Г.К. Войтоловский и С.А. Дийков. - М., 1990.

Глава 15 ЦИКЛИЧНОСТЬ РАЗВИТИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС ОБЩЕСТВЕННОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

15.1 Сущность и формы циклического развития

Колебания совокупного спроса и предложения в экономическом развитии представляются, на первый взгляд, проявлением цикличности. В экономической литературе даются различные теории, опровергающие или обосновывающие и характеризующие цикличность развития экономики. «Исследователей, занимающихся изучением конъюнктурной динамики, условно можно разделить на тех, кто не признает существования периодически повторяющихся циклов в общественной жизни, и на тех, кто стоит на детерминистских позициях и утверждает, что экономические циклы проявляются с регулярностью приливов и отливов» [1, с. 330–345].

Для определения сущности цикличности необходимо обратить внимание на развитие Вселенной, как первоисточнику, поскольку не ясна её природа. А.И.Добрынин и Л.С.Тарасевич в связи с этим пишут: «Природа цикла до сих пор является одной из самых спорных и малоизученных проблем» [1, с. 330].

Учеными астрономами и астрофизиками выявлено, что Вселенная состоит из атомов и молекул на 5 %, темной материи — 20, темной энергии — 75 %. Если атомы и молекулы являются составляющими звезд и планет, всего органически живого и неживого в них, то темная материя, пронизывающая первые, является средой их существования, промежуточным состоянием материи от темной энергии до атомов и молекул. Темной энергией является сверхтонкая и тонкая энергия со свойственной им информационным полем, образующим сверхтонкий и тонкий мир.

По поводу «пробуждения» Вселенной современные ученые астрономы и астрофизики, космологи отмечают, что оно началось с большого взрыва информационно-энергетического сверхплотного шара. Английский ученый Мартин Рист предполагает, что 12 млрд. лет тому назад не было «ничего». Затем появляется с величиной атома огненный шар, который достигает размера грейпфрута (7–9 см.) и взрывается. А Энди Фридман определила дату этого взрыва и возраст Вселенной равной 13,7 млрд. лет. Так возникает Вселенная, которая непрерывно расширяется. Американские ученые Эдвин Хаббл и Боб Киршнер определили, что Вселенная с ускорением расширяется. Специалисты астрофизики пришли к выводу: ускорение процесса расширения Вселенной за 100 тысяч триллионов лет приведет к исчезновению звезд, планет, материи и она будет состоять из абсолютной темной энергии, находясь в полнейшем мраке [2]. Об этом в Коране написано: «Когда солнце обветает мраком, когда звезды померкнут; ...когда небо как покров, снимется...» [3, с. 1127].

Таким образом Вселенная осуществит возвращение в исходное состояние абсолютного сверхтонкого и тонкого мира для завершения своего циклического развития, что подтверждают астрофизики и космологи. Здесь нужно

отметить и другую версию о том, что Глобальный мир состоит из множества вселенных, где одни из них условно затухают, то другие возрождаются. Обратно об этом сказал один из астрофизиков — американец японского происхождения Мичио Каку, который привел следующий пример: «Представьте, что в чайнике кипит вода и при этом одни пузыри лопаются, а другие возникают — вот так и функционируют Вселенные»[2].

По вышеприведенному обнаруживается проявление всеобщего закона цикличности развития, когда из «Ничто» возникает «Нечто», а затем это «Нечто» преобразуется в «Ничто». (Под «Ничто» понимается информация со свойственной ей сверхтонкой и тонкой энергией.) И такое чередование может быть бесконечным. Видимо, данный закон цикличности развития Вселенной предопределяет постоянное обновление форм, свойств и совершенствование системы, как всеобщие законы диалектики. Поэтому сущность цикличности заключается в постоянном восстановлении в исходное состояние абсолютно сверхтонкого и тонкого мира (сверхтонкой и тонкой энергии и соответствующего информационного поля) в развитии Вселенной от материальных форм и, наоборот, для обеспечения непрерывного процесса совершенствования и обновления информационного поля и сверхтонкого и тонкого, и материального мира.

Данный закон цикличности развития относится к всеобщим законам диалектики: единства и борьбы противоположностей, отрицания отрицания, перехода количества в качество. Поэтому закон цикличности предопределяет развитие экономики и общества.

О значимости цикла как первоосновы мира отмечалось еще мыслителями Древнего Китая, Древней Греции, также этой проблеме были посвящены труды современников Ю.Н.Соколова[4], А.И.Добрынина, Л.С.Тарасевича и других[1, с. 330–331]. Данные российские авторы отмечают, что «в структуре цикла взаимодействия объект переходит в свою противоположность, а затем возвращается к себе. Сумма сил действия и противодействия по абсолютной величине составляют меру взаимодействия. Если во взаимодействии будет увеличиваться сила действия, то, для того чтобы не изменилась мера, сила противодействия будет уменьшаться (не исчезая совсем). Сначала будет увеличиваться результирующая положительная сила, которая, достигнув максимума, будет уменьшаться... Такова в самом общем виде философская природа всеобщего цикла как первоосновы мира вообще и мира экономики в частности»[1, с. 331].

Здесь нужно сделать некоторое уточнение: не объект переходит в свою противоположность, а «состояние» объекта изменяется в свою противоположность, а затем возвращается на исходный уровень. Если объектом считать сверхтонкую и тонкую энергию и соответствующее информационное поле, то их материальная форма представляется иным состоянием проявления.

Всеобщий закон цикличности развития проявляется в экономике и обществе посредством спиралеобразных форм движения, волновой динамики, конъюнктуры, характеризующих состояние системы. Поэтому цикличность развития характерна товару, субъекту хозяйствования, национальной и миро-

вой экономике. Существуют жизненные циклы товара, фирм, корпораций, отраслей, экономик, цивилизаций, человечества. Так, жизненные циклы товаров непосредственно влияют на циклическое развитие фирм, последние — на отрасль и далее — национальную экономику. Также к основному условию циклического развития макроэкономики относятся существование расширенного ряда субъектов хозяйствования и несоответствие уровня развития производительных сил масштабам общественного хозяйствования, которые определяют господство объективных экономических законов в функционировании экономических процессов. Эти экономические законы (в частности, закон спроса и предложения, закон стоимости, закон конкуренции и другие) способствуют реализации цикличности и проявлению общественного хозяйствования в спиралеобразных формах движения, волновой динамике.

По поводу спиралеобразной форме проявления цикличности впервые было отмечено К.Марксом. Он подчеркивал, что «рынок расширяется медленнее, чем производство; другими словами, в том цикле, который проходит капитал во время своего воспроизводства, — а в этом цикле он воспроизводится не просто в прежних размерах, а в расширенном масштабе, описывает не круг, а спираль, — наступает такой момент, когда рынок оказывается слишком узким для произведенной продукции. Это имеет место в конце цикла»[5, с. 582–583].

Идеи К.Маркса заимствовала Журавлева Г.П. Она пишет следующее: «Характерная черта цикличности — движение не по кругу, а по спирали»[6, с. 321]. Далее автор отождествляет такие понятия как способ и форма. Она одновременно отмечает, что «цикличность можно рассматривать как один из способов саморегулирования рыночной экономики. ... Цикличность — это форма развития национальной экономики и мирового хозяйства как единого целого, это движение от одного макроэкономического равновесия в масштабе экономики в целом к другому»[6, с. 322]. Здесь способ представляется как объективный закон, механизм или содержание, которое представляется противоположностью формы проявления. Поэтому такое отождествление понятий содержания и формы в определении цикличности является некорректным.

На проблемы, связанные с цикличностью развития, стали обращать внимание экономисты в начале XIX века. Это подтверждается научными трудами Т.Мальтуса (1766–1834 гг.), Ж.Сисмонди (1773–1842 гг.), К.Родбертуса — Ягцова (1805–1875 гг.). В то же время существовали противники идеи цикличности развития экономики, которые утверждали, что она противоречит, выдвинутому положению Ж.Б.Сэя (1767–1832 гг.): «спрос всегда равен предложению»[1, с. 332].

Неразвитость начальной стадии капитализма, где ещё отсутствовали явные признаки цикличности в экономике, предопределила появление теоретического положения Ж.Б.Сэя. Тем самым в научных трудах классиков А.Смита (1723–1790 гг.), Д.Рикардо (1772–1823 гг.), Дж.С.Милля (1806–1873 гг.), А.Маршалла (1842–1924 гг.) не просматривались проблемы циклического развития, если они встречались, то представлялись как фрагментарные, частные случаи. Вместе с тем за период жизни А.Смита и Д.Рикардо не

было явного проявления цикличности развития экономики. Только К.Маркс (1818–1883 гг.), как великий ученый системщик, один из первых обратил внимание на циклическое развитие промышленности капитализма, поскольку эти проявления уже присутствовали в общественном производстве, а также он с другом Ф.Энгельсом рассмотрели и цикличность развития цивилизации, последовательность смены социально-экономических формаций.

К современным противникам существования циклического развития в экономике относятся преимущественно некоторые представители неоклассической и монетарной школы, так как они придерживаются правил равновесия Вальраса и Сэя. Эти представители пропагандируют признания нециклических колебаний, обусловленных совокупностью произвольных экономических факторов. Сторонники идеологии псевдосоциализма также опровергают цикличность в экономике, основываясь на господство общественной собственности и закона планомерно-пропорционального развития, что должно обуславливать развитие только по восходящей линии [1, с. 337–338].

На современном этапе выделяются три подхода объяснения природы существования цикличности в экономике: экзогенный–экстернальный (внешний), эндогенный–интернальный (внутренний), эклектичный (объединенный). Первый подход объяснения цикличности связывают с внешними факторами, второй — внутренними, третий — объединяет рациональные начала предыдущих подходов.

Экзогенный подход наблюдается в содержании теории внешних факторов:

– английских экономистов У.С.Джевонса (1835–1882гг.), Х.М.Мор, российского ученого В.Вернадского, современника — японского ученого Симанака Юдзи, исследовавших взаимосвязь экономических циклов с циклами солнечной активности равной периодичности одиннадцати лет;

– российского революционера Л.Троцкого и его бельгийского последователя Э.Мандела, объясняющих экономическую цикличность революциями, политическими потрясениями, войнами; а также освоением новых территорий и миграцией населения, колебаниями численности населения земного шара [1, с. 338].

Эндогенный подход объяснения экономического цикла встречается в трудах Т.Мальтуса, Ж.Сисмонди (1773–1842 гг.), объясняющих внутренними причинами — недопотреблением и бедностью населения; К.Маркса — противоречиями капиталистической системы, между общественным характером производства и частной формой присвоения; Дж.Кейнса — избытком сбережений и недостатком инвестиций; М.Туган-Барановского, Г.Касселя, А.Шпитхофа — перенакоплением капитала; И.Фишера, Р.Хоутри (1879–1975 гг.) — нарушением в области денежного спроса и предложения; В.Парето (1848–1923 гг.), А.Пигу (1877–1959 гг.) — соотношением оптимизма и пессимизма в экономической деятельности людей [6, с. 327]; Р.А.Гордона — изменениями в отношениях «цена–затраты» и колебаниями в ожиданиях; А.Афтальона, Дж.Кларка — влиянием акселератора и другие.

Далее ярким сторонником третьего подхода представляется П. Самуэльсон. Он подчеркивал, что «точно так же экономический цикл напоминает игрушечную лошадку-качалку, которая раскачивается случайными внешними толчками. Толчки могут быть не регулярными; большие технические открытия никогда не имеют регулярной периодичности. Но, лошадке-качалке, частота и амплитуда колебаний которой в известной степени зависят от внутренних факторов (её размеров и веса), точно так и экономическая система соответственно её внутренней природе отвечает на колебания внешних факторов. Таким образом, для объяснения экономического цикла важны как внешние, так и внутренние факторы» [7, с. 246].

Сторонники синтеза двух предшествующих подходов основывается на учете воздействия внешних факторов на экономическую систему, которые производят первоначальные импульсы для движения внутренних факторов в преобразовании их в циклические колебания.

«Экономические циклы представляют более сложное многостороннее явление, не имеющее четко выдержанную форму и содержания. Механизм циклов тесно связан с колебаниями, — справедливо отмечают Л.А. Николаева, И.П. Черная, — элементами временного ряда, отражающими происходящие в экономике периодические изменения. Наличие цикличности требует особых доказательств того, в каких случаях колебания приобретают циклическую форму или отвечают свойствам цикла. Среди этих свойств обычно отмечают рекуррентность (повторяемость фаз), способность к самовоспроизведению и регулярность, т.е. наличие постоянной динамики с определенной траекторией, иначе любые отклонения, и систематические тоже, могут трактоваться как случайные события» [8, с. 75].

Современная экономическая наука выделяет более 1380 видов и форм проявления цикличности в общественном хозяйствовании. Так, например, Л.А. Николаева, И.П. Черная предлагают классификацию цикличности по наиболее известным 5 основным признакам: длительности — краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные; сфере действия — промышленные, аграрные; специфике проявления — продовольственные, сырьевые; формам развития — структурные, отраслевые; сфере распространения — национальные, межнациональные [8, с. 75]. В последнем случае можно добавить и мировые.

Особо можно выделить основные типы экономических циклов по продолжительности, которые представлены в следующей таблице 15. В данную таблицу внесены изменения и дополнения в отличие от предложенных характеристик особенности содержания проявления экономических циклов по продолжительности в трудах А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича, где учтены взаимосвязь, последовательность, причины и процессы, которые

Т а б л и ц а 15

Основные типы экономических циклов по продолжительности[1, с. 334]

Тип	Протяжен-ность цикла	Особенности содержания
Китчина	2–4 года	Циклы потребительских товаров: величина запасов → колебания ВВП, инфляции, занятости
Маркса, Жугляра	7–11 лет	Циклы инвестиционных товаров → колебания ВВП, инфляции, занятости
Кузнецца	16–25 лет	Цикл инфраструктуры, инвестиционных и потребительских товаров: доход → иммиграция → жилищное и производственное строительство → совокупный спрос
Кондратьева	48–55 лет	Цикл структурных изменений экономики НТП → технологии производства и инновации → изменения инфраструктуры, инвестиционных и потребительских товаров

представляются частями содержания целого в более продолжительных циклах. Эта идея была ранее отмечена венгерским экономистом Б.Шипошем, который обнаружил такую зависимость: «более продолжительные циклы «вбирая» в себя, поглощают более короткие. При этом продолжительность каждого последующего цикла примерно вдвое короче предыдущего. Это означает, что цикличность в экономике суть система циклов с жесткими причинно-следственными связями, основной контур которой образуют долгосрочные циклы. Их механизмы определяются взаимодействием циклов меньшей продолжительности. Все они взаимодополняемы, а их обобщение говорит о множественности причин возникновения такого сложного явления, как длинноволновой цикл»[8, с. 76]. Здесь можно также добавить, что австрийский ученый-экономист Й.Шумпетер (1883–1950 гг.) связывал длинные волны с научно-техническим прогрессом, служившим внутренним импульсом их развития в экономике[9].

Далее экономические циклы можно объединить на основе факторов на две основные группы[8, с. 77]:

1. Теории, раскрывающие содержание, исходящие из объективных факторов:

- теория перенакопления капитала, образования диспропорций в структуре производства;
- теория нововведений и массового обновления основного капитала;
- денежная теория, объясняющая цикл экспансией и сжатием банковского кредита;
- трактовка недопотребления, предполагающая причину цикла в большой доле дохода, предназначенной богатым и бережливым людям, по сравнению с той частью, которая была бы выделена для инвестирования;

- теория солнечных пятен — погоды — урожая и другие.
- 2. Теории, исходящие из раскрытия действий субъективных факторов:
 - политическими потрясениями;
 - психологическая трактовка цикла, охватывающее население пессимистическими и оптимистическими настроениями;
 - доверия и другие.

Существуют более продолжительные циклы развития, названные именами Форрестера (200 лет, связанные с энергией, материалами), Тоффлера (1000–2000 лет — развитием цивилизаций)[1, с. 334], а также здесь можно добавить цикличность существования Человечества (2,5 млн. лет, при этом 250 тысяч уже кануло в прошлое), которая вытекает из результатов исследований голландских археологов под руководством Йен Ван Дам, определивших жизненный цикл млекопитающих животных и людей на нашей планете[10, с. 21].

Таким образом, цикличность представляется всеобщим законом диалектики Вселенной, предопределяющая развитие и экономики, и общества. Содержание цикличного развития экономики выражается в постоянном восстановлении в исходное состояние объектов и субъектов хозяйствования от одних форм к другим и, наоборот, для обеспечения непрерывного процесса совершенствования системы. Всеобщий закон цикличности развития в экономике проявляется в спиралеобразной форме движения, волнообразной динамике, имеет множество видов классификаций в зависимости от внешних и внутренних факторов, вызвавших данные процессы, а также по их длительности во временном отрезке исчисления.

Понятия и термины

Всеобщий закон цикличности развития; жизненные циклы; спиралеобразная форма движения; волновая динамика; экзогенный подход; эндогенный подход; эклектичный подход; виды цикличного развития экономики.

Рассматриваемые вопросы

1. Сущность цикличности развития.
2. Формы проявления и виды цикличного развития экономики.
3. Теории цикличного развития экономики.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Цикличность развития как всеобщий закон диалектики.
2. Экзогенный, эндогенный, эклектичный подходы объяснения цикличности развития экономики.
3. Виды цикличного развития экономики.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. Почему цикличность развития рассматривается как всеобщий закон диалектики?
2. Какие формы проявления свойственны цикличности развития системы?
3. Чем объяснить длительность цикличного развития в экономике?

Темы для рефератов

1. Научно-технический прогресс в цикличном развитии экономики.
2. Современные условия проявления цикличности развития экономики.
3. Сущность и формы проявления цикличности развития экономики.

Литература

1. Экономическая теория/Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича.- СПб, 1999.
2. Discovery science. TV. 2007.
3. Коран/Пер. с араб. яз. Г.С. Саблукова. - Казань, 1907.
4. Соколов Ю.Н. Цикл как основа мироздания. - Ставрополь, 1995.
5. К. Маркс. Теория прибавочной стоимости. Т.4, ч. 2.- М., 1978.
6. Журавлева Г.П. Экономика/Учебник. — М., 2001.
7. Самуэльсон П. Экономика. — М., Т. 1, 1997.
8. Николаева Л.А., Черная И.П. Экономическая теория/Уч. пос. - М., 2001.
9. Schumpeter J.A. Business Cycles, Chaps. 6, 7.
10. Страна и мир. N 13, 30 марта, Республика Казахстан. 2007.

15.2 Экономический кризис в структуре цикличности общественного хозяйствования

Экономика может пребывать в состоянии равновесия или неравновесия. Равновесное состояние национальной экономики предполагает сбалансированность совокупного спроса и предложения, которая вытекает из обеспеченности общественного потребления производством. Тогда как нарушение пропорциональности развития составных частей структуры национальной экономики приводит к неравновесию. Однако экономический рост может продолжаться как при равновесном, так и неравновесном развитии макроэкономики. Равновесие является исключительно редким состоянием развития макроэкономики. На практике развитие экономики проявляется преимущественно через неравновесие. Здесь нужно отметить, что не всякое неравновесие может представляться в качестве проявления экономического кризиса (греческое слово *krisis* — исход, поворотный пункт)[1, с. 413]. Данное явление лаконично описывает П.Самуэльсон: «Экономика никогда не находится в состоянии покоя. Процветание сменяется паникой или крахом. Национальный доход, занятость и производство падают. Цены и прибыли понижаются, а рабочие выбрасываются на улицу. В конце концов достигается нижняя точка и начинается оживление. Восстановление может быть медленным или быст-

рым. Оно может быть неполным или, наоборот, настолько сильным, что породит новый бум. Новая полоса процветания может означать продолжительный, устойчивый уровень оживленного спроса, обилие свободных рабочих мест, повышение цен и растущий жизненный уровень. Или она может означать быстрое инфляционное вздутие цен и рост спекуляции, за которыми последует новый тяжелый кризис»[2, с. 238].

Экономический кризис в экономике западных стран происходил за счет относительного перепроизводства товаров и услуг, тогда как в развивающихся и странах с централизованной экономикой — недопроизводства потребительских товаров и услуг. В первом случае совокупное предложение превышало спрос, во-втором — наоборот, совокупный спрос превышает предложение.

Кризисы в рыночной экономике проявляются на протяжении около 200 лет. Промышленный кризис впервые был зафиксирован в 1825 году в Англии, где повторное проявление отмечено в 1836 году. В это же время промышленный кризис наблюдался и в США. На начальной стадии развития капитализма в 1847 году кризис распространяется в группе таких промышленных странах: Англия, США, Франция и Германия. В 1857 году разразился первый мировой экономический кризис[3, с. 91].

Впервые К.Маркс исследовал промышленный кризис капиталистического производства. Он рассматривал «кризис как проявление всех противоречий буржуазной экономики»[4, с. 564] и далее писал, что «кризис есть насильственное восстановление единства моментов, ставших самостоятельными, и насильственное превращение в нечто самостоятельное таких моментов, которые по существу составляют нечто единое»[4, с. 571]. Он также отмечал о главной причине продолжительности цикла: «Средний срок, в течение которого обновляется машинное оборудование, является одним из важных моментов для объяснения многолетнего цикла, через которых проходит промышленное развитие с тех пор, как консолидировалась крупная промышленность»[5, с. 237]. Здесь можно дополнить то, что на срок длительности цикла влияет также обновление зданий, сооружений и многих объектов, о чем писали и другие ученые.

Кризис представлялся как основополагающая фаза промышленного или экономического цикла. Он состоял из четырех фаз: кризиса, депрессии, оживления и подъема. На рисунке 28 изображены отрезки кривой линии, характеризующие различные фазы данного цикла.

Наклонная линия A во временном отрезке $a-b$ представляет фазу экономического кризиса; B — депрессия ($b-c$); C — оживление ($c-d$); D — подъем ($d-f$); T — экономический цикл (a^1-f^1); Y — валовой национальный продукт; t — время.

Некоторые исследователи склонны к исключению термина «кризис» и предлагают понятие «рецессия», которое означает падение или сжатие. Так, например, американский экономист У.К.Митчелл отмечает, что «... слово «кризис» является неудачным термином для обозначения одной из четырех фаз экономического цикла»[7, с. 391]. Он предлагает следующие понятия: сжатие, оживление, экспансия, вершина. Принимая данное положение,

П.Самуэльсон пишет: «Митчелл и многие другие экономисты разделяют цикл на четыре фазы, из которых две наиболее важные называют периодами «экспансии» и «сжатия». Фаза экспансии приходит к концу и сменяется фазой сжатия на так называемой верхней поворотной точке, или «вершине». Точно так же фаза сжатия кончается и открывает путь экспансии на нижней поворотной точке, или точке «оживления»... Не каждая вершина дает «процветание» в смысле низкой безработицы; но и низшие точки обычно теперь не означают кризис»[2, с. 241]. Предлагаемая модель экономического цикла будет выглядеть следующим образом (см. рис. 29).

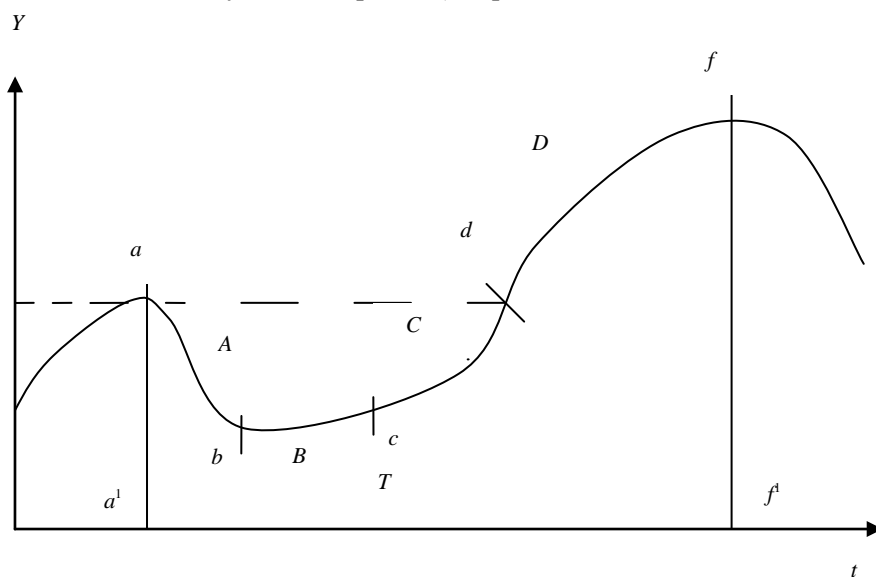


Рис. 29. Графическая модель традиционной структуры экономического цикла [6, с. 332]

Во временном отрезке $a-b$ наклонная линия представляет фазу сжатия; точка b — оживление; экспансия — $(b-b^1-c)$; точка c — вершина; ломанная линия $a-b-b^1-c$ — экономический цикл на временном отрезке a^1-c^1 .

По данной модели экономического цикла видно, что депрессия сократилась до минимума, и представляется точкой оживления, которая с процессом подъема представляют экспансию. Здесь можно было бы отметить, что на современном этапе развития экономические циклы проявляются по вышеприведенным двум моделям. Высокоразвитым странам свойственна модель современных экономических циклов, тогда как развивающимся — модель традиционной структуры экономического цикла, поскольку в них процесс депрессии занимает некоторое продолжительное время.

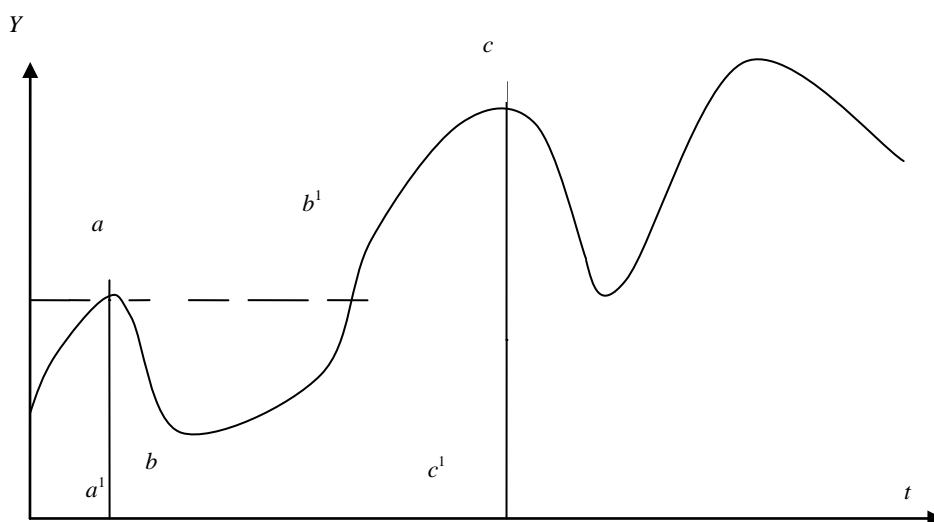


Рис. 30. Модель современных экономических циклов [2, с. 241]

Далее, если смотреть шире на составляющие экономического цикла, то лучше всего выделять две стадии: кризис и экономический рост (подъем), которые характеризовали бы спиралеобразное развитие общественного хозяйства. Тогда экономический кризис, как стадия цикла, включает такие фазы: падение, депрессия, оживление. На самом деле кризис — это состояние «болезни» экономики и должен охватывать периоды падения, депрессии, оживления, то есть до достижения предкризисного уровня. А последующий период, соответствующий уровню, превышающий предкризисный, уже относится к стадии экономического роста или процветания системы.

В экономическом цикле важным периодом является «сжатие», где происходит спад производства, причинами которого являются существенное перепроизводство или недопроизводство товаров и услуг, отклоняющихся от объективно предельных величин, обусловленных диспропорциональным развитием составляющих структуры национальной экономики, обновлением основных средств производства, несоответствием денежного и товарного предложения.

Сжатие выполняет очистительную функцию на основе механизма цен. В период сжатия резко падают цены на устаревшие товары, курсы акций, что приводит к сокращению производства, заработной платы, росту безработицы, обесцениванию и нехватке наличных денег, необходимых для обеспечения платежей, существенному снижению прибыли и банкротству фирм и организаций. От этого страдают в основном мелкий и средний бизнес, но также могут оказаться в состоянии банкротства и крупные корпорации. Инфляция, вызванная обесцениванием денег, и рост безработицы вызывают социальную напряженность в обществе, что заставляет политиков, государство интенсивно реагировать и корректировать действия рыночного механизма в направлении снятия причин и последствий негативных процессов в развитии экономики.

Сжатие, как санирующий процесс, способствует выявлению негативных причин и способов от их избавления, что позволяет находить пути к обновлению в развитии экономики.

Период сжатия завершается в точке депрессии или оживлении в зависимости от степени адаптации экономики и общества, государства. Если процесс адаптации экономики к негативным условиям довольно длительный, то депрессия проявляется в низком уровне цен, нормы прибыли, вялым ведением торговли, застоем производства. Тогда функция депрессии представляется в приспособлении к новым реалиям развития экономики.

Депрессия подготавливает условия к переходу на новый этап оживления экономики. В данный период застоя обостряется конкурентная борьба, что приводит к снижению издержек, удержанию низкого уровня заработной платы, обновлению основных средств производства, введению технических и технологических усовершенствований и инноваций. Такие процессы позволяют повысить эффективность и удешевить производство при новых ценах, предопределенных сжатием. Далее обновление основного капитала обуславливает расширение производства машин, оборудования, что вызывает увеличения спроса на сырье, материалы, на дополнительное количество рабочей силы. Следовательно, это ведет к увеличению спроса на предметы потребления и созданию условий расширения производства. Тем самым осуществляется переход к периоду оживлению. Однако в современных условиях высокоразвитых странах в период сжатия экономики одновременно осуществляется её адаптация к новым реалиям развития, и оно завершается в точке оживления, минуя депрессию.

Периоду оживления свойственно повышение цен товаров, заработной платы, процентной ставки, масштабное увеличение инвестиций, сокращение числа безработных, активизация бизнеса, торговли, что ведёт к расширению воспроизводства. Тем самым функция оживления выражается в обеспечении расширенного воспроизводства и достижения предкризисного уровня развития экономики. Здесь нужно отметить, что в модели современных экономических циклов, свойственных высокоразвитым странам, период оживления входит, как составная часть, в экспансию. Поскольку оно протекает быстро, ускоренно и на рисунке показывается как точку отчета к переходу на уровень экспансии, где она включает в содержание процессы оживления и подъема. Периоду подъема или экономического роста свойственно динамичное развитие экономики, появление новых производств, объектов, расширение действующих, значительное увеличение товарооборота, денежных ссуд, инвестиций, снижение безработицы до условно нормального уровня — 5,5–6,5 % [6, с. 361], создания условий опережения роста предложения по сравнению со спросом и диспропорционального развития составных частей структуры национального хозяйства. Всё это создают предпосылки для нового кризиса и проявления экономического цикла. Вышеприведенные составляющие экономического цикла можно представить в виде следующей таблицы 16.

Экономический рост выполняет функцию расширенного воспроизводства и динамичного развития экономики, тем самым, выходя за пределы платежеспособного спроса и усиливая противоречия в структуре воспроизводства общественного производства[3, с. 89].

Далее, рассматривая периоды экономического цикла, определили, что он состоит из двух стадий: кризиса и экономического роста, и четырех фаз: сжатия, депрессии, оживления, подъема. Первые три фазы относятся к стадии экономического кризиса, а подъем — экономическому росту.

Экономический кризис начинается с падения валового выпуска, валового национального или внутреннего продукта по сравнению с предыдущим периодом, который становится точкой отчета сжатия. Так, если глубина падения производства в экономике западных странах в «Великую депрессию» 1929–1933 годы составила 40–50 % и рост уровня безработицы до 25 %, при этом фаза сжатия занимала около 45 % всего времени, то на современном этапе конца двадцатого века эти показатели существенно снизились. Например, в США падение производства в 1990–1991 годы продолжалось почти 9 месяцев и привело к сокращению ВВП только на 1,4 %. Если сравнить это с предшествующими спадами 1973–1975 и 1981–1982 годами, то оно было более коротким[9, с. 591, 593].

Однако здесь нужно отметить, что колебание ВВП вокруг его объективно предельной величины за одноименный период, в частности, фрагмента снижения — не представляется характеристикой фазы спада стадии кризиса. В то же время это сигнализирует о возникающих проблемах в экономике, на которые необходимо обратить внимание и реагировать, принимать меры. Здесь так же нужно отметить, что если объективно предельная величина или реальный ВВП за отчетный период будет ниже номинальной или соответственного показателя предыдущего года, то это явный признак кризиса, хотя номинальные величины ВВП представляются равными.

Т а б л и ц а 1 6

Стадии и фазы экономического цикла [8, с. 78]

с т а д и и	Фазы цикла		Общая характеристика
	к р и з и с	1	
2		Депрессия	Сохраняются темпы спада производства (застой); затухает падение инвестиционного и потребительского спроса; стабилизируются рост массовой безработицы и инфляции, снижение цен на товары и услуги; начинается накопление капитала в экономике и появление точки оживления.
3		Оживление	Рост объемов производства до предкризисного уровня; увеличение спроса на потребительские товары и услуги и факторы производства; обновление основного капитала, повышение цен, уменьшение безработицы, инфляции.
р о с т	4	Подъем	Продолжения роста объемов производства и обновления основного капитала; увеличение инвестиционного и потребительского спроса; повышение цен и доходов, уменьшение безработицы и инфляции до допустимых минимальных пределов.

На колебания экономических показателей, характеризующих проявление экономического кризиса, непосредственно влияет механизм взаимосвязи капитала (основного и оборотного) — K , заработной платы — W , прибыли — P , инвестиции — I , выпуска продукта — Y (например, ВВП). В экономической литературе существуют два основных направления объясняющих внутренний механизм экономического кризиса, к которым относятся неокейнсианское (Дж. Кейнс, Дж. Хикс, П. Самуэльсон, Э. Хансен и др.) и неоклассическое (Дж. Хикс, Дж. Дьюзенберри и др.). «Основная гипотеза неокейнсианцев сводится к стремлению предпринимателей сравнить фактический капитал с его равновесным уровнем. Это и есть та самая первопричина, которая приводит в действие весь циклический механизм» [6, с. 342–343]. У неоклассиков «суть цикла сводится к нарушению «нормальной», или «равновесной» пропорции запас/поток, т.е. направленного капитала и объема ежегодного производства» [6, с. 343].

Здесь необходимо рассматривать внутренний механизм экономического кризиса с позиций трех уровней развития экономик: на уровне микро и мезо-экономики (взаимосвязи K — капитала, L — труда, I — инвестиции, P — валового выпуска, D — спроса, S — предложения); на уровне макроэкономики (диспропорциональность развития отраслей, подразделений и секторов

(финансовый и нефинансовый) национальной экономики, совокупного спроса — D и совокупного предложения — S); на уровне мегаэкономики — мировой экономики (диспропорциональность развития отраслей, подразделений и секторов (финансовый и нефинансовый), совокупного спроса — D и совокупного предложения — S). Все элементы внутренних структур различных уровней экономик, стремясь к оптимальности — объективно предельным величинам, равновесию, predetermined действиями экономических законов, вызывают колебания и порой экономические кризисы, сигнализируя о правильно выбранном пути развития или «болезненном состоянии» экономической системы. Данные уровни развития экономик в современных условиях глобализации органически взаимодействуют и обуславливают развитие всех элементов экономики того или иного уровня.

Далее рассмотрим взаимосвязи уровней цен, безработицы, инфляции. Уровень цен характеризует динамику или состояние ВВП, что позволяет установить связь с безработицей и инфляцией. Эту связь можно рассмотреть по рисунку 31.

Данная модель рисунка показывает, что уровни цен и инфляции имеют прямо пропорциональную связь, тогда как последние показатели и безработица находятся в обратной зависимости. Однако при определенных условиях уровень безработицы может быть постоянным и находиться на предельной точке (f^1), что можно пронаблюдать через ломаные линии $f^3-f^2-f^1$ независимо от роста инфляции, как показано на рисунке. На нашем условном примере при превышении инфляции 20 % безработица останавливается на предельной точке 15 %. Эта модель представляется усовершенствованным вариантом «Кривой Филипса» и модернизированного предложения П.Самуэльсона и Р.Солоу, которые заменили ставки заработной платы на темпы прироста цен [10, с. 412].

По поводу модели «Кривой Филипса» Н.И.Базылев и С.П.Гурко отмечают, что она «работает» только в краткосрочном периоде... В соответствии с концепцией Филипса инфляция в определенный промежуток времени снижает безработицу. Однако ожидания повышения заработной платы и связанный с ними рост благосостояния со временем ослабевают, так как инфляция съедает прирост номинальной заработной платы. Поэтому предложение труда и соответственно занятость снижаются... Идет рост безработицы в условиях инфляции, т.е. возникает стагфляция» [10, с. 413]. Это показано на рисунке 37 смещением линии (f^2-f^1) по направлению стрелки до пунктирных линий (A). Такое положение подтверждается и шведским ученым К.Эклундом, который на основе собственного анализа пришел к выводу, что «Кривая Филипса на большом отрезке времени, соединяющая исходное положение до начала инфляции и конечное положение, когда экономика полностью приспособилась к более высокому уровню инфляции, в данном типе анализа принимает форму вертикальной линии. Это значит, что не существует сколько-нибудь долговременного устойчивого соотношения между инфляцией и безработицей» [11, с. 255–257].

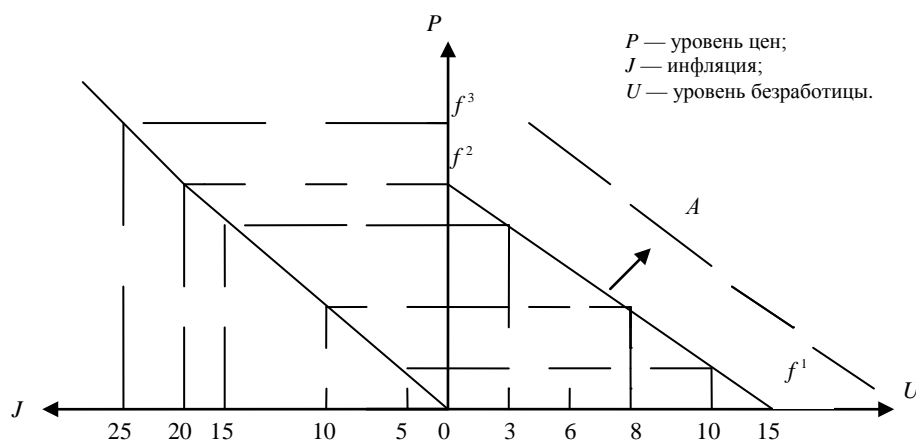


Рис. 31. Модель взаимосвязи уровней цен, безработицы, инфляции

В современных высокоразвитых странах существование предельной величины безработицы предопределено профсоюзами, с которыми считаются не только государство, но и предприниматели, поскольку их отношения имеют юридическую силу, утвержденные на договорном и законодательном уровнях. А также самому государству не выгодно увеличение безработицы, так как данный процесс снижает ВВП, увеличивая социальную напряженность и негативное давление на исполнительную и законодательную власть. Здесь нужно отметить, что существует взаимосвязь между увеличением безработицы и снижением уровня ВВП или ВНП, а так же повышением процентного уровня негативных сторон общественного развития.

Так, например, американский экономист А.Оукен установил в 1960 годы в США, что «каждый процент циклической безработицы уменьшал фактический объем ВВП на 3 % по сравнению с ВВП при полной занятости» [3, с. 115]. Также определено американским ученым М.Харвей Бренером на основе анализа данных о населении США в 1970 году, что повышение уровня безработицы на 1 %, продолжающееся в течение шестилетнего периода, обуславливает соответствующее увеличение показателей «социальной патологии» в обществе, которые выражаются в процентах: общая смертность — на 2 %; числа самоубийств — 4,1; убийств — 5,7; заключенных в тюрьмах — 4; психических больных — 4 [6, с. 362–363]. Конечно, вышеприведенные зависимости социально-экономических показателей могут иметь и другие пропорции, исходя из условий и специфики развития национальных экономик.

Далее, если говорить об экономическом кризисе в Казахстане, который продолжался около 11 лет, начиная с 1992 по 2003 годы, где фаза сжатия соответствует периоду с 1992 по 1997 годы, депрессия — 1998, оживление 1999–2003 годы, а подъем или стадия экономического роста начался с 2004 года. Здесь начало подъема учитывается только по сравниваемому экономическому показателю ВВП 1991 года, а если принять во внимание систе-

му показателей, то данную исходную дату экономического роста придется пересмотреть.

К причинам экономического кризиса в Казахстане нужно отнести факторы политические, экономические и социальные. Республика Казахстан, приобретя независимость, утратила ряд традиционных экономических связей в пространстве бывшего СССР. Страна заново строила политические, экономические, общественные институты, осуществляла переход из тоталитарного, так называемого социалистического государства на рельсы рыночной экономики и демократии. Она страдала от недопроизводства потребительских товаров и услуг, что обусловлено было диспропорцией в структуре народного хозяйства, явным преобладанием развития производства средств производства по сравнению с производством предметов потребления, которые примерно составляли 25 % от всей продукции промышленности, тогда как другая часть приходилась на военную продукцию и средства производства [1, с. 422]. Ученые отмечают о глубине спада экономики на уровне от 60 до 70 % за 1993–1995 годы в Казахстане по сравнению с 1990 годом [12, с. 229]. Это сопоставимо с Великой депрессией тридцатых годов двадцатого века стран Запада и, в частности, США.

Современное развитие национальных экономик также характеризуется ростом ВВП, ВВП при соответствующем росте инфляции. Здесь нужно отметить, что превышение темпов роста инфляции по отношению к росту ВВП или ВВП представляется предкризисным состоянием или рецессией, а если данный процесс сопровождается снижением реального дохода основной массы населения, то это — состояние экономического кризиса. Так, например, в Казахстане 2007 году инфляция составила 18 %, а темпы роста ВВП — 9 %, при этом реальные доходы большинства населения упали от 20 до 50 %, то такое положение вполне можно назвать состоянием экономического кризиса, поскольку уровень благосостояния населения, его реальный рост представляется основным критерием характеристики прогрессивного развития национальной экономики, а снижение — кризис, хотя наблюдался рост номинального ВВП.

Таким образом, структура экономического цикла общественного хозяйствования состоит из стадий «экономического кризиса» и «экономического роста». При этом первая стадия проявляется через три фазы: сжатия, депрессии, оживления, а вторая — подъем, каждая из которых выполняют свою функцию в циклическом развитии экономики.

Понятия и термины

Экономический кризис; депрессия; ожидание; подъем; стадии цикличности; фазы цикличности; рецессия.

Рассматриваемые вопросы

1. Сущность экономического кризиса.
2. Стадии и фазы проявления экономического кризиса.
3. Механизм функционирования экономического кризиса.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Экономический кризис как болезненное состояние общественного хозяйствования.
2. Экономические кризисы в высокоразвитых и развивающихся странах.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. Почему выделяется экономический кризис как стадия цикла общественного хозяйствования?
2. Какие фазы проявления относятся к стадии экономического кризиса?
3. Чем объяснить длительность экономического кризиса в национальной экономике?

Темы для рефератов

1. Экономический кризис в современных условиях общественного хозяйствования.
2. Диалектика взаимосвязи стадий и фаз циклического развития экономики.

Литература

1. Борисов Е.Ф. Экономическая теория/Учебник. - М., 1999.
2. Самуэльсон П. Экономика. — М., Т. 1, 1997.
3. Ивашковский С.Н. Макроэкономика/Учебник. - М., 2004.
4. К. Маркс. Теория прибавочной стоимости. Т.4, ч. 2.- М., 1978.
5. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 29. - М., 1978.
6. Экономическая теория/Учебник. Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича.- СПб, 1999.
7. У. К. Митчелл. Экономические циклы. ГИЗ. - М., 1930.
8. Николаева Л.А., Черная И.П. Экономическая теория/Уч. пос. - М., 2001.
9. Самуэльсон П., Нордхаус У. Экономика. 15-е изд. - М., 1997.
10. Экономическая теория/Учебник. Под ред. Н.И. Базылева, С.П. Гурко. - Минск, 1999.
11. Эклунд К. Эффективная экономика - шведская модель/Пер. со швед.-М., 1991.
12. Общая экономическая теория/Учебник. Под ред. У.К. Шеденова. – Актобе, 2004.

15.3 Антикризисное регулирование экономики

В современной экономической литературе сконцентрировано внимание на исследование антициклического регулирования национального хозяйства [1, с. 354]. При этом отмечаются инструменты, посредством которых можно осуществлять антициклические мероприятия. Здесь нужно уточнить предмет исследования. Нам нужно бороться не с циклическостью, конъюнктурными колебаниями или динамичными волнами в целом, а её составной частью — экономическим кризисом, который и представляется «болезненным состоянием» экономики и общества. Задачей государства и общества является своевременное определение причин возникновения такого негативного положения в экономике, и применение превентивных мер против возникновения и функционирования экономического кризиса, обращая внимание на внешние и внутренние факторы, обуславливающие его развитие. Поэтому исследования должны быть направлены на предотвращение, или снижение негативных влияний и сокращение стадии экономического кризиса до минимума по сравнению с другой противоположной тенденцией — экономическим ростом.

Современный уровень развития экономики в высокоразвитых странах позволяет и сокращает стадию экономического кризиса до 8–10 месяцев [2, с. 593]. Это менее болезненно влияет на общественное хозяйство и государство, чем сокрушительный характер, который был свойственен раннему этапу проявления экономического кризиса, что сопровождалось длительностью во временном отрезке, измеряемые годами.

Ученые Запада в основном остановились на двух направлениях регулирования антикризисного развития экономики: неокейнсианском и неоконсервативном. Данные теоретические направления развились на основе классической школы [1, с. 354].

Неокейнсианское направление ориентируется на избежание экономического кризиса или его смягчения на основе регулирования совокупного спроса, тогда как неоконсервативному — свойственно использование экономических инструментов воздействия на совокупное предложение. Исходя из данных подходов, российские ученые систематизировали их и представили в виде таблицы [1, с. 354], которая нами была усовершенствована и добавлено авторское направление, что можно проиллюстрировать в следующей модернизированной форме (см. табл. 16).

Как видно из таблицы 17, неокейнсианство ориентировано на подход регулирования экономического кризиса посредством воздействия на совокупный спрос. Это достигается посредством налогово-бюджетных и кредитно-денежных механизмов на уровне национальной экономики, где поощряется воздействие государства. Здесь нужно отметить, что данный подход в 70–80 годы не сработал, а усугубил кризисное экономическое положение [3, с. 129]. Однако неоконсерватизм, в противоположность неокейнсианству, делает ставку на воздействие через совокупное предложение на экономический кризис, где осуществляются мероприятия по стимулированию субъектов хо-

зяйствования на уровне микроэкономики. При этом ограничивается роль государства, увеличивая воздействие финансовых рычагов. По данному направлению также имеются критические взгляды, которые подчеркивают о несостоятельности полноценного воздействия на снятия экономического кризиса[3, с. 129].

Т а б л и ц а 1 7

Подходы к антикризисному регулированию общественного хозяйствования

Признаки	Неокейнсианство	Неоконсерватизм	Авторское направление
Ориентация	на совокупный спрос	на совокупное предложение	на взаимодействие совокупного спроса и предложения на основе учета их объективно предельных величин
Цели	регулирование хозяйства на уровне национальной экономики	стимулирование субъектов хозяйствования на уровне микроэкономики	регулирование хозяйства на уровне мезо- и макроэкономики на основе объективно предельных величин и механизма действия экономических законов, а также стимулирование субъектов хозяйствования
Приоритеты регулирования	а) налогово-бюджетная политика б) кредитно-денежная политика	а) кредитно-денежная политика б) налогово-бюджетная политика	сочетание налогово-бюджетной и кредитно-денежной политики
Оценка роли государства	поощрение	ограничение	оптимизация взаимодействия государства и рынка на основе объективно предельных величин

Мировая практика общественного хозяйствования выработала следующие антикризисные мероприятия, которые отмечены в экономической литературе[1, с. 355–362]. Эти мероприятия сгруппированы в таблице 18.

Конечно, недостатки вышеназванных подходов предотвращения и обуздания экономического кризиса явно прослеживаются, поскольку эти воздействия направлены на совокупный спрос, или совокупное предложение в одностороннем порядке. Но совокупный спрос и совокупное предложение представляют органически взаимосвязанную целостность, и воздействие на одну из них требует коррекцию соответственно другой части в тех пропорциях, которые необходимы для данных составляющих.

Регулирование антикризисных процессов должно осуществляться на основе знания механизма действия экономических законов, объективно предельных величин соотношения совокупного спроса и совокупного предложения, оптимизации взаимодействия государства и рынка посредством учета объективных условий расширенного воспроизводства, соблюдения пропор-

ций между подразделениями, секторами, отраслями общественного производства. А также нужно использовать объективно предельное соотношение основного капитала, промежуточного продукта и человеческого капитала, и сочетание финансовых инструментов в обеспечении вышеприведенных условий. Экономико-математические модели и методы по определению объективно предельных величин и условий расширенного воспроизводства общественного хозяйствования в современных условиях ранее в данной работе были рассмотрены, что можно использовать вполне на практике не только на уровне субъекта хозяйствования, национальной экономики, но на международном и мировом масштабе[4, с. 117–365].

Т а б л и ц а 1 8

Антикризисные мероприятия в цикличном развитии экономики

Стадии цикла	Экономический кризис	Экономический рост
Характер антикризисной меры	Стимулирование деловой активности	Сдерживание
Экономические меры	Налогово-бюджетные(фискальные) мероприятия	
	Снижение налоговых ставок. Рост государственных расходов. Налоговые льготы на новые инвестиции. Ускорение амортизации.	Повышение налогов. Снижение государственных расходов. Введение ограничения в ускорение амортизации. Сокращение инвестиций.
	Кредитно-денежная мероприятия	
	Понижение ставки рефинансирования и уровня резервных требований. Покупка ценных бумаг.	Повышение ставок рефинансирования и уровня резервных требований. Продажа ценных бумаг.

Глобализация в мировом масштабе развития экономики обуславливает особенности проявления цикличности в синхронизации их стадий в различных странах и регионах. Основой такого явления служат концентрация и централизация капитала на международном уровне. При существующих социально-экономических «болезнях» в одних странах, в условиях высокой плотности их взаимосвязи с другими, происходят «заражения», что охватывает «эпидемией» многих, имеющих уязвимые сферы экономики.

Таким образом, антикризисное регулирование — необходимая мера, которая должна исходить от государства, где должны учитывать объективные требования рынка, экономических законов. При этом, вырабатывая посредством их объективных требований учет оптимальных мер для противодействия негативным экономическим колебаниям и тенденциям развития общественного хозяйствования.

Понятия и термины

Антикризисное регулирование; антициклическое регулирование; синхронизация стадий цикла; неокейнсианский подход антикризисного регулирования; неоконсервативный подход антикризисного регулирования.

Рассматриваемые вопросы

1. Сущность антикризисного регулирования.
2. Основные направления антикризисного регулирования.
3. Экономические меры и инструменты антикризисного регулирования.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Содержание неокейнсианского подхода антикризисного регулирования.
2. Содержание неоконсервативного подхода антикризисного регулирования.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. Почему первостепенное значение имеет выявление причин возникновения экономических кризисов в развитии экономики?
2. Какие подходы антикризисного регулирования общественного хозяйствования выработала практика и экономическая наука?
3. Чем отличается неокейнсианский подход антикризисного регулирования экономики от неоконсервативного?

Темы для рефератов

1. Неокейнсианский подход антикризисного регулирования в развитии экономики.
2. Неоконсервативный подход антикризисного регулирования в развитии общественного хозяйствования.
3. Сущность альтернативного подхода антикризисного регулирования в развитии национального хозяйства.

Литература

1. Курс экономической теории/Учебник/Под ред. Чепурина М.Н., Киселевой Е.А. – Киров, 1998.
2. Самуэльсон П., Нордхаус У. Экономика/15-е изд. - М., 1997.
3. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности/Пер. с англ. - М., 1999.
4. Айнабек К.С. Теория социально-рыночной экономики/Уч. пос. - Караганда, 2006.

15.4 Инвестиции в механизме антикризисного развития экономики

Впервые особое внимание обратил Дж.М.Кейнс на инвестицию, как на фактор формирования эффективного совокупного спроса и развития национальной экономики, ещё в начале 30 годов XX века в период Великой депрессии, охвативший США[1]. Его теория стимулирования эффективного спроса позволила вывести страну из экономического кризиса на основе введения государственного регулирования экономики наряду с использованием рыночного механизма. Однако разработанные подходы Дж.М.Кейнса не срабатывали уже в новых экономических условиях 70 годов того же века. Чтобы понять это, необходимо рассмотреть инвестиции во взаимосвязи с потреблением, сбережениями, чистым национальным продуктом и другими экономическими категориями.

По мнению Дж.М.Кейнса инвестиции представляют как часть дохода за данный период, которая не была использована для потребления, текущий прирост ценностей капитального имущества в результате производительной деятельности[2, с. 7]. «Таким образом, — писал он, — если предположить, что доход в обычном смысле слова соответствует тому, что ... названо чистым доходом, то совокупные инвестиции в общепотребительном смысле слова совпадают с моим определением чистых инвестиций, т.е. увеличения чистой ценности всех видов капитального имущества — увеличения, исключая те изменения в ценности старого капитального имущества, которые уже были приняты во внимание при исчислении чистого дохода» [1]. Данную мысль поддерживал П.Самуэльсон: «Мы называем «чистым инвестированием», или капиталобразованием, то, что представляет собой чистый прирост реального капитала общества (здания, оборудование, материально-производственные запасы и т.д.). Обыватель же говорит об «инвестировании», когда он покупает участок земли, находящиеся в обращении ценные бумаги или любой другой титул собственности. Для экономистов это чисто трансфертные операции. То, что инвестирует один, кто-то другой дезинвестирует. Чистое инвестирование имеет место лишь тогда, когда создается новый реальный капитал»[3, с. 204].

Однако исследователи стран СНГ имеют другую точку зрения в определении инвестиции. Так, российский исследователь Л.Л.Иголина отмечает, что «существует и другой подход к определению инвестиций, обусловленный возросшим значением рынка ценных бумаг как механизма, опосредующего перемещение реального капитала в странах развитой рыночной экономики. В его рамках инвестиции определяются как вложения в ценные бумаги»[2, с. 6].

Другой украинский автор В.П.Савчук приводит следующее определение: «Под инвестициями понимаются все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, которые вкладываются в объекты предпринимательской и других видов деятельности, в результате которой создается прибыль (доход) или достигается социальный эффект»[4, с. 3]. А в официальных документах Российской Федерации инвестиции определяются как денежные средства,

ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта[2, с. 7]. Примерно такого рода определения инвестиции можно встретить в экономической литературе Республики Казахстан[5, с. 485–487].

Высказывая по поводу определения содержания инвестиции, Дж.М.Кейнс и П.Самуэльсон, во-первых, выделяют его производительный характер, тем самым, во-вторых, позволяющий получить доход для возмещения затрат и прибыли, в-третьих, материализацию и создание объектов, средств хозяйствования и социального назначения. При этом они подчеркивают, что речь идет о чистых инвестициях.

Однако «следует отметить, что производительный характер присущ не только вложениям в реальные активы, составляющим группу капиталобразующих инвестиций (вложения в основной капитал, прирост оборотного капитала, земельные участки и объекты природопользования, нематериальные активы), но и вложениям в определенные финансовые инструменты, опосредующие движение капиталобразующих инвестиций (например, ценные бумаги предприятий реального сектора, позволяющие привлечь капитал в сферу предпринимательской деятельности)»[2, с. 7]. Здесь, наверное, речь должна идти о производных от чистых инвестиций, поскольку вложения в определенные финансовые инструменты опосредуют движение капиталобразующих инвестиций. Данный процесс опосредования и предопределил существование портфельных инвестиций, которые «осуществляются для получения инвестиционного дохода путем вложения в акции предприятия, в управлении которым инвестору не принадлежит решающий голос, а также в другие ценные бумаги»[5, с. 486]. В то же время вложения средств на операции, не носящий производительный характер, но означающий на макроэкономическом уровне не прирост, а перераспределение совокупного дохода — «чисто трансфертные операции», не являются инвестициями. При этом также встречаются высказывания, что «некоторые реальные инвестиции (вложения в покупку недвижимости, драгоценные металлы, предметы коллекционирования), так же как и часть финансовых инвестиций (спекулятивные финансовые инструменты), не носят производительного характера. Поскольку данные вложения сопряжены с получением дохода как целевой установки инвестора, с позиций экономического субъекта они выступают как инвестиции, хотя на макроэкономическом уровне их реализация означает не прирост»[2, с. 7]. Конечно, такой разброс мнений говорит о не устоявшем положении по поводу содержания инвестиции среди ученой среды и практиков-экономистов.

Поэтому инвестиции нужно рассмотреть как экономическую категорию, где в содержании важно показать не только цель, средства, но и условия, источники его формирования, способы функционирования. Целью инвестиций является обеспечение получения доходов, то есть прироста в масштабе национальной экономики, для присвоения прибыли и возмещения, приумножения сбережений. Источниками формирования инвестиции представляются накоп-

ления и сбережения. Накопления субъектов хозяйствования, выраженные в форме амортизаций, идут на восстановление истраченных прошлых основных средств. Сбережения же предназначены для обеспечения безопасности и расширенного индивидуального воспроизводства как фирм, так отдельных собственников денежных или иных средств, имеющих общественную ценность. К способам функционирования инвестиций можно отнести экономические процессы, товарно-денежные и другие институциональные отношения по поводу материализации финансов в ресурсы, затраты, созданные объекты, средства хозяйствования и социального назначения. К условиям существования инвестиций относятся совокупность элементов структуры экономической и институциональной системы, непосредственно влияющих на их формирование и функционирования, и, в частности, условия создания объектов, средств хозяйствования и социального характера.

Исходя из вышесказанного, можно дать следующее определение содержания категории инвестиции, которое выражает экономические отношения по поводу присвоения и отчуждения средств для непосредственного производства реального капитала и создания прироста национальной экономики, обеспечивающего получение дохода и возмещение, приумножение накопления и сбережений в условиях ограниченности ресурсов.

Инвестиции, как отмечал П.Самуэльсон, представлены в основных формах: валовые и чистые инвестиции. Если валовые инвестиции обозначить через I_v , чистые — I , а амортизацию — I_a , то $I = I_v - I_a$ [3, с. 202]. Исходя из вышеприведенного и других положений, разработанных на основе подробного анализа П.Самуэльсоном [3, с. 216], В.П.Савчук констатирует, что «при этом возможно возникновение следующих макроэкономических пропорций: а) $I < 0$, или $I_a > I_v$, что приводит к снижению производственного потенциала, уменьшению объемов продукции и услуг, ухудшению состояния экономики; б) $I = 0$, или $I_v = I_a$, что свидетельствует об отсутствии экономического роста; в) $I > 0$, или $I_v > I_a$, обеспечивающее тем самым расширенное воспроизводство, экономический рост за счет роста доходов, темпы которого превышают темпы роста объема чистых инвестиций» [4, с. 5].

Экономика органически взаимосвязана не только с инвестициями, но и сбережениями и потреблением. По этому поводу Дж.М.Кейнс сделал собственное открытие, которое признано многими экономистами и учеными, представляющими различные школы. Он в обоснование анализа экономического роста и кризиса ставил некий «основной психологический закон, в существовании которого мы можем быть вполне уверены не только из априорных соображений, исходя из нашего знания человеческой природы, но и на основании детального изучения прошлого опыта, состоит в том, что люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той же мере, в какой растет доход» [1, с. 90].

Здесь отметим, что основной психологический закон Дж.М.Кейнса представляется проявлением сущностных отношений индивидуального воспроизводства, которые служат содержанием объективного экономического закона, выражающегося в принципах хозяйственного расчета субъектов и функцио-

нирования элементов их структур: самофинансирования, самоуправления, саморазвития. Если говорить об отдельном человеке, то сущностные отношения индивидуального воспроизводства непосредственно охватывают и его деятельность, предопределяя размеры и отношения индивидуального потребления и сбережения, как необходимости для обеспечения экономической безопасности, саморазвития в настоящем и будущем[6, с. 98–100].

Дж.М.Кейнс и, в дальнейшем в более усовершенствованном виде, П.Самуэльсон представили механизм взаимосвязи потребления (C), сбережения (S), инвестиции (I) и чистого национального продукта (NNP), используя понятия мультипликатор (k), предельная склонность к потреблению (MPC), предельная склонность к сбережению (MPS). Под мультипликатором понимается множитель-коэффициент: $k = 1:(1 - MPC) = 1:MPS$. При умножении этого коэффициента на величину инвестиции получается сумма чистого национального продукта. Предельная склонность к потреблению определяется по следующей формуле: $MPC = \Delta C:\Delta NNP$, а предельная склонность к сбережению — $MPS = \Delta S:\Delta NNP$, где ΔC — прирост потребления, ΔS — прирост сбережения, ΔNNP — прирост чистого национального продукта. Здесь определение мультипликатора будет верным в том случае, когда сбережения полностью трансформируются в инвестиции. Однако в действительности часть сбережений остаются у собственников. Поэтому только те сбережения, которые перейдут в разряд инвестиций, смогут воздействовать на рост чистого национального продукта. Тогда мультипликатор будет определяться так:

$$k = 1 : MPI; \quad (159)$$

а

$$MPI = \Delta I : \Delta NNP, \quad (160)$$

где ΔI — прирост инвестиции, который определяется как половинная сумма прироста сбережений, результат чего даст предельный прирост для обеспечения равновесия совокупного спроса и предложения. Здесь можно отметить, что предельную склонность к инвестированию таким подходом определяет и российский ученый С.Н.Ивашковский[7, с. 62].

П.Самуэльсон на конкретных цифровых примерах проиллюстрировал идеи Дж.М.Кейнса и показал, что предельная склонность к потреблению имеет тенденцию к снижению, а предельная склонность к сбережению — повышению[3, с. 208–214]. Рост сбережения ведет к снижению чистого национального продукта и совокупного спроса, тем самым к снижению валового внутреннего продукта и увеличению уровня безработицы. Для исправления такого положения Дж.М.Кейнс предлагает стимулирование роста инвестиций и сокращения сбережения на основе государственного регулирования, которое способствовало бы равновесию совокупного спроса и предложения до уровня обеспечения полной занятости и снижения безработицы в пределах общепризнанной нормы (5–6 % для современных условий развития экономики). Поэтому он отмечал, что «эффективный спрос представляет собой просто совокупный доход (или выручку), который предприниматели рассчитывают получить (включая суммы, которые они выплатят владельцам других

факторов производства в качестве доходов) в соответствии с тем уровнем текущей занятости, который они решают предоставить»[1].

П. Самуэльсон использует графические модели кривых спроса и предложения А. Маршалла, в которых и на макроуровне обнаруживаются некоторые неточности, вытекающие из соблюдения ряда условностей, без чего исчезает вся логика их построения[3, с. 209–228]. Моё критическое отношение к таким графическим моделям по микро- и макроэкономике уже описывалось, и далее был предложен авторский вариант, который можно бы назвать в честь моего деда Айнабека-кажи[8, с. 160–163, 246–249].

Совокупный спрос и предложение, инвестиции и сбережение, и их равновесие на традиционных графиках пересекающихся кривых на самом деле не выражают их равновесие на макроуровне, поскольку эти кривые не могут совпадать, и они имеют изначально противоположную направленность. Равновесие предполагает равенство противоположных сторон, тогда как в графике кривых точка их пересечения показывает не на равенство, а на их соотношение в пространстве координат.

Предлагаемые модели в форме окружности и линий для изображения взаимодействия экономических процессов на макроуровне могут реально отражать действительные явления, которые можно переводить на язык цифр и использовать на практике.

Так, взаимодействие инвестиции и сбережения можно показать в следующем виде на рисунках 32 и 33. По рисунку 32 видно, что реальное сбережение (S) может быть равно потенциальной величине инвестиций (I). При этом только сбережения могут быть источником и фактором, предопределяющим размеры инвестиций.

Рисунок 33 показывает единственное условие равновесия инвестиции и сбережения, где средства из сбережения S_1 перешли в инвестиционную часть I_1 , которая представляет реальные инвестиции, равная уже по величине реальным остаткам сбережения S . По данному рисунку нельзя наблюдать других условий равновесного состояния реального сбережения и реальной инвестиции. Однако на традиционных графических изображениях кривых или пересекающихся прямых можно увидеть множество условий равновесного состояния сбережения и инвестиций[3, с. 225–228].

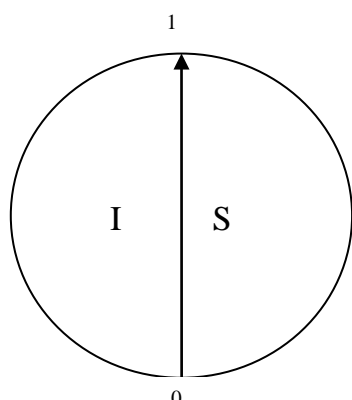


Рис. 32. Модель равновесного соотношения реального сбережения (S) и потенциальной инвестиции (I)

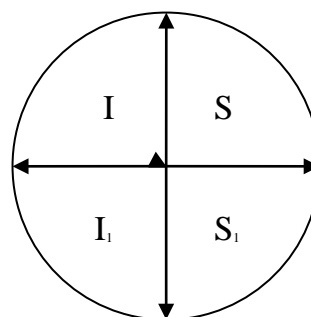


Рис. 33. Модель равновесного соотношения реального сбережения (S) и инвестиции (I_1)

По рисункам 34 и 35 можно видеть структуры чистого национального продукта. На рисунке 34 структура чистого национального продукта состоит из двух компонентов совокупного потребления (C) и сбережения (S), где часть сбережений еще не трансформирована в реальные инвестиции. Здесь видно, что потребление и сбережения непосредственно зависят от объема чистого национального продукта, при этом для совокупного потребления и сбережения функцией является чистый национальный продукт. Это можно записать в следующем виде: $C = f(NNP)$; $S = f(NNP)$, что и выявил еще Дж.М.Кейнс.

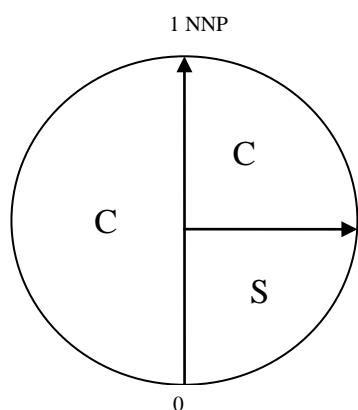


Рис. 34. Модель соотношения реального совокупного потребления (C) и сбережения (S) в пределах чистого национального продукта (NNP)

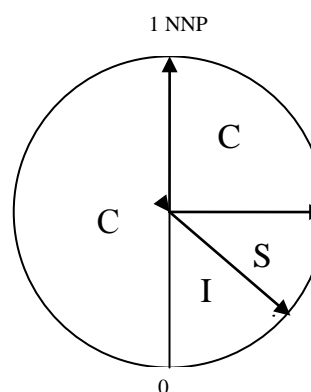


Рис. 35. Модель соотношения реального совокупного потребления (C), сбережения (S) и инвестиции (I) в пределах чистого национального продукта (NNP)

На рисунке 35 появляется дополнительный элемент в форме подобия треугольной площади, выражающая реальные инвестиции, равная по величине реальным сбережениям. По данному рисунку 35 видно, что инвестиции

вытекают из сбережения той части, которая равна была его другой половине. Это же отмечал и Дж.М.Кейнс: «Доход равен ценности текущей продукции, которая не используется для потребления, а сбережения равны превышению дохода над потреблением — причем все эти термины употребляются в том значении, которое соответствует здравому смыслу, а также традиционному употреблению их значительным большинством экономистов, — равенство сбережений и инвестиций вытекает отсюда само собой. Короче говоря: доход = ценность, продукции = потребление + инвестиции, сбережения = доход – потребление, отсюда сбережения = инвестициям»[1].

На рисунке 36 отмечены отрезки от 0 до 0,166 и $S_1 - 0,166$. Первый отрезок (от 0 до 0,166) выражает сокращение величины чистого национального продукта за счет оставшейся части сбережений в текущее время, что приводит к безработице. Здесь видно, что при равновесии S и I существуют условия для безработицы, о чем говорил и Дж.М.Кейнс. Следующий отрезок (от точки 0,166 до 0,5) является величиной определения роста чистого национального продукта за счет использования инвестиции, который проявится в последующем периоде.

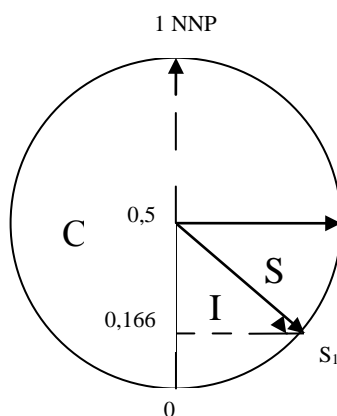


Рис. 36. Модель соотношения реального совокупного потребления (C), сбережения (S), инвестиции и определения величин сокращения NNP в связи оставшимися сбережениями, а также увеличения NNP в перспективе за счет инвестиции в пределах чистого национального продукта (NNP)

Далее рассмотрим рисунок 37, где показана взаимосвязь сбережения, инвестиции и изменения процентной ставки.

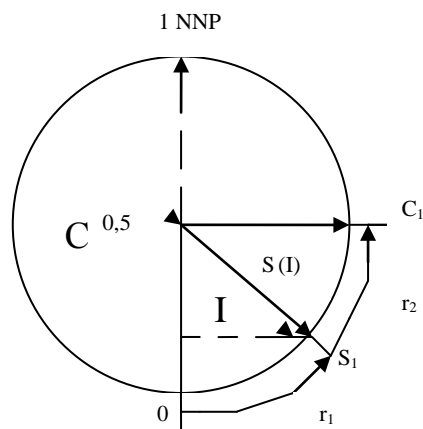


Рис. 37. Модель соотношения реального сбережения (S), инвестиции в зависимости от величины процентной ставки (r_1, r_2)

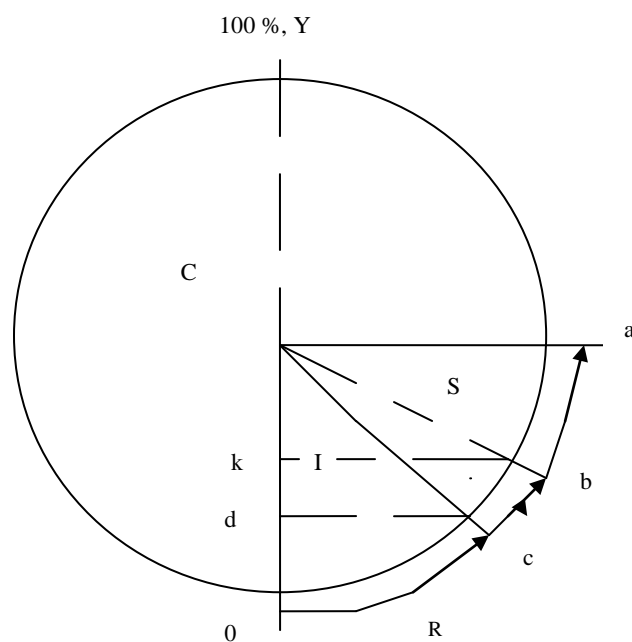


Рис. 38. Модель изменений процентной ставки (R), совокупного потребления (C), сбережения (S), инвестиции (I) и совокупного располагаемого дохода (Y)

Увеличение процентной ставки r_1 от 0 до точки S_1 приведет к вкладыванию домохозяйствами и организациями, фирмами сбережений в банки, которые также будут готовы к инвестированию в размерах площади, равной обозначенной на данном рисунке части I. Если же процентную ставку увеличить

на r_2 , то сбережения сократятся до нуля, а инвестиции увеличатся вдвое. Однако субъекты бизнеса не будут заинтересованы для получения инвестиций в оплате высоких процентных ставок, поэтому их спрос на свободные ликвидные средства явятся сдерживающим фактором роста процентных ставок до предельной величины r_1 . Тем самым величина инвестиций зависят от процентной ставки (r) и сбережений, что можно записать в следующей форме: $I = f(r, S)$. Но неоклассики и Дж.М.Кейнс, позже П.Самуэльсон считали, что только процентная ставка является функцией инвестиции, доход — функцией потребления и сбережения [1; 3, с. 204–228].

Однако функцией сбережения, исходя из наглядных вышеприведенных примеров, можно назвать не только доход или (NNP), но и процентную ставку (r), в связи с чем это запишем в следующем виде: $S = f(r, NNP)$.

Далее рассмотрим рисунок 39, показывающая модель взаимовлияния процентной ставки, совокупного потребления, сбережения, инвестиции и совокупного располагаемого дохода. По ней видно, что величина процентной ставки зависит от спроса инвестиций и фактических сбережений, соотношение которых предопределяют увеличение будущего валового располагаемого дохода, с одной стороны, и сбережения, инвестиций, а также величину процентной ставки, с другой стороны.

С увеличением процентной ставки (R) от точки (0) до (с) и далее (b, a) сбережения все более переходят в разряд инвестиций, что позволит увеличить потенциал будущих доходов и сократить безработицу. Однако необходимо соблюдать оптимальное соотношение между сбережениями и инвестициями, которое предопределяет объективно предельную величину процентной ставки или её оптимальную величину. Она будет определяться по следующей формуле: $R = \{(S + I):Y\}:k$, где R — объективно предельную величину процентной ставки или её оптимальную величину; Y — располагаемый совокупный доход; S — сбережения; I — инвестиции; k — коэффициент равный 2 единицам.

Рисунок 38 иллюстрирует процесс роста чистого национального продукта за счет объема инвестиций. Изначальная величина чистого национального продукта измерялась от 0 до 1 по вертикальному диаметру окружности, а изменение привело к другим параметрам от 0^* до 1^* . Увеличение инвестиции за счет сбережений и процентной ставки вызвало рост чистого национального продукта на величину ΔNNP , что в последствии повлияет на объемы совокупного потребления и сбережения, а также на будущие растущие инвестиции. Механизмы государственных закупок и чистого экспорта примерно также действуют на экономический рост.

Здесь необходимо напомнить о другой стороне воздействия инвестиций, государственных закупок и чистого экспорта, где чрезмерный их рост может вызвать разрушительную инфляцию и отбросить в развитии назад, вызвав экономические кризисы и социальные потрясения. По этому поводу лауреат Нобелевской премии П.Самуэльсон предупреждал: «Но есть еще одна вещь, которая недоступна. Если не проводится соответствующая политика, она не может гарантировать, что величина инвестиций будет точно такой, какая

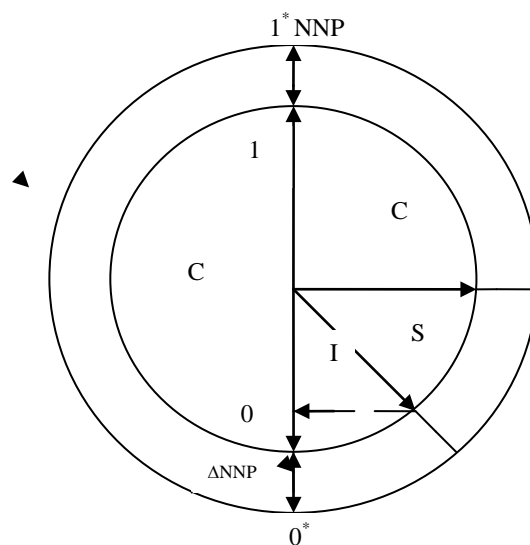


Рис. 39. Модель воздействия инвестиции (I) на увеличение чистого национального продукта (NNP)

необходима, чтобы обеспечить полную занятость: то есть ни настолько малой, чтобы вызвать неполную занятость, ни настолько большой, чтобы породить инфляцию. Что касается совокупных инвестиций или сил, порождающих процесс расходования денег, то здесь система свободного предпринимательства не имеет автоматического регулятора. В течение одних десятилетий может иметь место тенденция к чрезмерному инвестированию, вызывающая периодическую или хроническую инфляцию. В течение других лет или десятилетий может иметь место тенденция к недостаточному инвестированию, вызывающая дефляцию, потери, избыточные производственные мощности, безработицу и нищету. Все это так, если не проводится осторожная и продуманная политика в фискальной области (налоги и государственные расходы) и в кредитно-денежной области (деятельность центрального банка)» [3, с. 205].

Здесь нужно отметить, что важно учитывать не только вышеприведенные инструменты регулирования, но и отклонения развития отраслей от объективно предельных норм, общего критерия оценки, посредством которых можно будет определять необходимые величины процентных и налоговых ставок, денежной эмиссии, государственных расходов по каждой сфере структуры национальной экономики.

Теперь рассмотрим нашу модель в действии. Предлагается рисунок 40, где показаны реальные соотношения совокупного потребления (C), сбережения (S), инвестиции (I) и величины процентной ставки (r) в пределах валового располагаемого дохода (Y) за 2004 г. Республики Казахстан (РК).

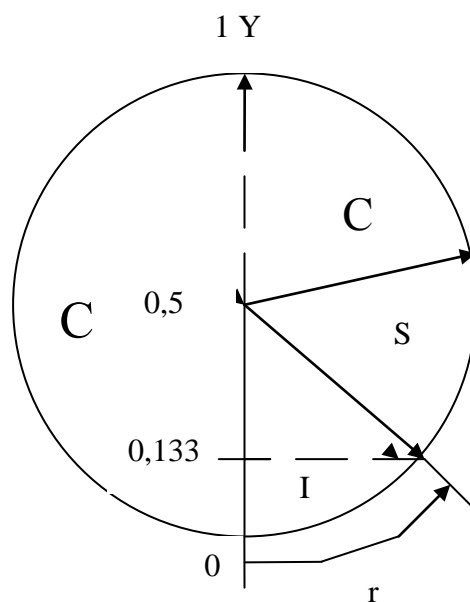


Рис. 40. Модель соотношения реального совокупного потребления (C), сбережения (S), инвестиции в зависимости от величины процентной ставки (r) в пределах валового располагаемого дохода (Y) за 2004 г. РК

Если $Y = 5416,1$ млрд. тенге (тг.) = 1 или 100 %, то

$C = 3824,2$ млрд. тг. = 0,706 или 70,6 %;

$S = 870,5769$ млрд. тг. = 0,1607 или 16,07 %;

$I = 721,3231$ млрд. тг. = 0,133 или 13,3 %;

валовые сбережения (S_T) = 1591,9 млрд. тг. = 0,294 или 29,4 %;

валовые накопления (I_T) = 1543,8363 млрд. тг.; $r = 13,3$ % [9, с. 33, 55, 61–62].

Здесь относительные величины рассчитаны на основе абсолютных данных. Далее можно сказать, что по величинам чистых сбережений и инвестиций определяется фактическая предельная величина процентной ставки $r = 13,3$ %, хотя она меньше своей оптимального размера, которая составила бы половину доли валового сбережения ($29,4 \% : 2 = 14,7 \%$). Это говорит о том, что не были привлечены имеющие резервы для эффективного инвестирования в размере 1,4 % ($14,7 \% - 13,3 \%$). Также по рисунку видно, что чистые сбережения (S) способствовали сокращению валового располагаемого дохода на 0,133 часть по диаметру окружности, равной 720,3413 млрд. тг. Данная сумма составит 9,5 % от ВВП 2005 г., что может вызвать уровень безработицы на этот период до 4,75 % ($9,5 \% : 2$). Однако в 2005 году уровень безработицы составил 8,1 %. Сравнивая фактический уровень безработицы и прогнозируемый на основе сокращения доли валового располагаемого дохода за счет чистых сбережений, можно сказать, что объективная величина прогнозируемого уровня безработицы оказалась ниже ($4,75 \% < 8,1 \%$). Это сравнение показывает на определенное влияние субъективного фактора на чрез-

мерный рост безработицы в 2005 году. Отсюда нужно сделать следующий вывод, что государственные и общественные институты не эффективно работают в обеспечении снижения уровня безработицы на 3,35 % (8,1 % – 4,75 %).

А теперь определим воздействие доходов предыдущих лет (2003–2004 гг.) на рост инвестиций в 2005 году посредством использования формулы расчета акселератора на основе инвестиции: $V_1 = I_{2005} : (Y_{2004} - Y_{2003}) = 1,18$ [10, с. 351]. По данной формуле акселератор представляет коэффициент, указывающий рост инвестиций в зависимости от изменений доходов, национального дохода. Впервые об идее эффекта акселератора сказано было Дж. М.Кларком, затем развита А.Афтальоном. По мнению А.Афтальона, нарушение равновесия в экономике на основе действия эффекта акселерации приводит к экономическим кризисам, недопроизводства или перепроизводства [10, с. 351].

В нашем примере изменение доходов предыдущих годов увеличили прирост инвестиций в 2005 году всего лишь на 18 %, что не представило угрозу для возникновения условий перепроизводства.

Таким образом, зная механизм формирования и функционирования инвестиции, необходимо находить оптимальные пути повышения эффективности и антикризисного роста экономики с учетом социальной ориентации общего развития.

Понятия и термины

Инвестиции; сбережения; капиталовложения; предельная склонность к сбережению; предельная склонность к инвестициям; предельная склонность к потреблению; акселератор; мультипликатор.

Рассматриваемые вопросы

1. Экономическая сущность, функции и формы инвестиции.
2. Механизм формирования и функционирования инвестиции.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Инвестиции в структуре национального дохода.
2. Метод определения оптимального соотношения инвестиции и сбережения.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. Чем отличаются инвестиции от сбережения?
2. Какое различие между мультипликатором и акселератором?
3. Почему необходимо учитывать при планировании и прогнозировании оптимальные величины инвестиций?

Темы для рефератов

1. Роль инвестиций в развитии национальной экономики.

2. Пути повышения эффективности инвестиций в оптимизации экономического роста.

Литература

1. Дж. М. Кейнс. Общая теория занятости, процента и денег. - М., 1978. Оригинал издан в США, 1936г.; <http://ek-lit.narod.ru/keyn008.htm>.
2. Игонина Л.Л. Инвестиции: Учеб. пособие/Под ред. В.А. Слепова. — М., 2002.
3. П. Самуэльсон. Экономика/Учебник. Т.1. - М., 1997.
4. Савчук В. П. Оценка эффективности инвестиционных проектов/Учебник.- 2006, <mailto:vps@a-teleport.com>
5. Методологические положения по статистике. 2-е изд., доп./Под общ. ред. К. Абдиева.- Алматы, 2005.
6. Айнабек К.С. Теория социально-рыночной экономики/Уч. пос. - Караганда, 2006.
7. Ивашковский С.Н. Макроэкономика/Учебник. - М., 2004.
8. Айнабек К.С. Теория рыночной экономики/Уч. пос. - Алматы, 2004.
9. Национальные счета Республики Казахстан за 2001 – 2005 годы. Стат. сб./Под ред. Ю.К. Шокаманова. - Алматы, 2007.

Раздел 3

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Глава 16	Закономерности формирования мирового хозяйствования	458
Глава 17	Теория прогнозирования мирового хозяйствования...477	
Глава 18	Мировой валютный рынок: содержание, формы и механизмы	487
Глава 19	Теория регионального хозяйствования.....	504
Глава 20	Экономические факторы формирования достойной жизни человека в условиях глобализации и социализации экономики.....	528
Глава 21	Экология общественного хозяйствования в современных условиях глобальной интеграции экономики	553
Глава 22	Безопасность общественного хозяйствования в условиях глобализации	568
Глава 23	Эволюция экономической модели развития общества.....	584

Глава 16 ЗАКОНОМЕРНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

16.1 Объективные условия возникновения и развития мирового хозяйствования

Развитие международных экономических отношений было обусловлено разделением общественного труда. Природа последнего исходит из существования различий территориально-климатических условий развития государств, специализации общественного труда. Данные условия и необходимость товарообмена и торговли предопределили становление и развитие международных экономических отношений.

Возникновение и формирование мирового хозяйства связано с капиталистическим способом производства. Развитие машинного производства в XIX веке предопределило вывоз капитала, в первую очередь, машин, оборудования, технологий [1, с. 468–469]. Капитал вывозился из развитых капиталистических государств в экономически слаборазвитые страны и колонии для получения максимальной прибыли. По этому поводу К.Маркс имел свою точку зрения: «Если капитал вывозится за границу, то это происходит не потому, что он абсолютно не мог бы найти применения внутри страны. Это происходит потому, что за границей он может быть помещен при более высокой норме прибыли» [2, с. 281].

Вывоз капитала с переходом доминирующего к монополистическому капитализму изменяется как количественно, так и качественно. Особенности вывоза капитала в эпоху монополистического капитализма характеризуются громадным ростом его объема, осуществлением преимущественно монополиями и превращением в важное орудие извлечения сверхприбылей [1, с. 469]. Вывоз капитала способствовал расширению масштабов общественного производства, углублению международного разделения труда. Поэтому с данной эпохи XIX–XX веков начинается развитие мирового хозяйства.

Объективной основой мирового хозяйства является международное разделение труда. Содержание международного разделения труда выражают экономические отношения по специализации производства, услуг субъектов хозяйствования в рамках отдельных стран на определенные виды товаров, которыми они обмениваются. Развитие международного разделения труда было предопределено следующими факторами: развитием машинной индустрии; углублением дифференциации производства; развитием специализации и кооперации; огромным ростом потребностей в сырье индустриально высокоразвитых государств [3, с. 270–271].

Положительная сторона современного состояния международного разделения труда характеризуется тем, что способствует обеспечению высокой эффективности общественного разделения труда, выражающейся в быстрых темпах роста производства в каждой стране при минимизации затрат; сочета-

нии международной специализации и комплексного развития экономики отдельных стран при наиболее полном использовании экономических, трудовых и природных ресурсов; ориентации на преодоление исторически сложившихся различий в уровнях экономического развития отдельных стран [3, с. 272].

К негативным последствиям нынешнего состояния международного разделения труда можно отнести однобокость специализации слаборазвитых стран, что служит тормозом их развития; неэквивалентный обмен товаров в пользу высокоразвитых государств; превращение аграрно-сырьевых стран в вечных должников и вывоз экологически опасных производств в эти государства [3, с. 272].

В экономической литературе встречаются понятия «мировое хозяйство» и «мировая экономика», которые по своему содержанию представляются тождественными. «Мировое хозяйство, — пишет А.Ф.Шишкин, — это система международного разделения труда и экономических отношений отдельных национальных хозяйств друг с другом» [3, с. 266]. Данное определение представляется не полным, расплывчатым, поскольку в ней отсутствует ряд элементов, характеризующих существенные стороны современного мирового хозяйства, таких как интеграция экономики различных стран, возникновение адекватной формы собственности этого процесса и так далее.

О важности характеристики исходной основы мирового хозяйства отмечали Н.И.Базылев и С.П.Гурко следующее: «Но в любом случае исходной основой устанавливаемых в рамках мирового хозяйства экономических отношений будут выступать общественное разделение труда и обобществление производства, проявляющиеся в условиях определенных отношений собственности» [4, с. 471]. Здесь данные авторы подводят к мысли о том, что условиями возникновения и существования мирового хозяйства являются, во-первых, общественное разделение труда, то есть международное разделение труда; во-вторых, обобществление производства или интеграция национальных экономик; в-третьих, определенные отношения собственности, которые проявляются в форме международной монополистической, общедолевой собственности.

Более широкое, емкое определение мировому хозяйству дали А.И.Добрынин и Л.С.Тарасевич, которые подчеркивали, что «мировое хозяйство представляет собой глобальный экономический организм, в котором сложились и возрастают взаимосвязь и взаимозависимость всех стран и народов планеты. Оно характеризуется усиливающейся интернационализацией производительных сил, созданием многообразной системы международных экономических отношений, формированием межнациональных механизмов, регулирующих хозяйственный обмен между странами» [5, с. 463]. В данном определении мирового хозяйства дополняется содержание характеристикой не только взаимосвязью между странами, а взаимозависимостью всех стран и народов планеты, это — во-первых; во-вторых, формированием межнациональных механизмов и экономических систем.

Исходя из вышеприведенных определений и условий возникновения и развития мирового хозяйства, можно более полно раскрыть его содержание. Здесь нужно отметить, что субъектами мирового хозяйствования выступают не только государства, но и международные монополии, национальные корпорации и фирмы. Их взаимосвязь обусловлена международным разделением труда, интеграцией хозяйственной деятельности субъектов и национальных экономик, преобразованием частных в общедолевые формы собственности. Поэтому содержание мирового хозяйства выражает совокупность взаимосвязанных субъектов всех стран или большинства государств, представляющая мировую экономическую систему, обуславливающая развитие, как отдельных стран, так и всех государств, функционирующая в современных условиях международного разделения труда, интеграции национальных экономик, господства общедолевой собственности.

Мировое хозяйство отличается от мирового хозяйствования тем, что последнее выражает экономическую деятельность и персонификацию собственников, как хозяев процесса, в функционировании международных экономических связей в планетарном плане. Мировое хозяйствование представляет взаимодействие субъектов, как хозяев международных экономических процессов, охватывающих большинство или всех государств в условиях международного разделения труда, расширения масштабов мирового производства, господства межнациональной общедолевой собственности, обеспечивающих производство, распределение, обмен, потребление товаров, услуг, капиталов. Как видно, в данное определение мирового хозяйствования включается не только процесс международной торговли, обмена, но и производства, распределения, потребления.

Мировое хозяйствование развивается в условиях расширения масштабов общественного производства, где господствуют объективно функционирующие экономические законы, сущностные отношения. Общедолевая собственность транснациональных корпораций и национальных монополий, как проявление сущностных отношений, обуславливает развитие международных отношений, при этом реализация последних осуществляется через закон конкуренции, закон спроса и предложения, закон стоимости и другие.

Конкуренция на мировой арене предопределяет поглощение транснациональными корпорациями национальные монополии и фирм в тех отраслях, где можно получить максимальную величину избыточной прибыли, которая распределяется между хозяйствующими субъектами, входящими в альянс, как совладельцы общедолевой собственности. Конкуренция действует как на интеграцию национальных экономик, так и на дезинтеграцию, где последняя все больше уступает свои позиции.

Закон спроса и предложения действует не только в рамках национальных экономик, но и международном, мировом масштабе в модифицированных формах, с учетом воздействия многих факторов, из-за существенного расширения пространства взаимоотношений. Спрос на капитал, услуги, товары на международной арене предопределяет импорт в тех странах, где возникают потребности на них, тогда как предложение вызывает их экспорт. Спрос

и предложение воздействуют на ценообразование, исходя из полезности капитала, товара, услуг и материальных затрат на них, издержек производства, обращения, трансакций и получения дохода. В конечном счете, воздействие спроса и предложения на колебание цен предопределяется законом стоимости, который регулирует общую тенденцию развития международных экономических отношений на основе общего критерия оценки общественного производства в мировом масштабе.

Несоответствие уровня развития производительных сил общественному производству международного масштаба обуславливает господство экономических законов в регулировании хозяйственной деятельности. Законы рыночных отношений предопределяют стихийный характер экономических процессов на международном уровне, в то же время сущностные отношения общедолевой собственности транснациональных, многонациональных корпораций и национальных монополий в условиях концентрации и централизации общественного производства обуславливают необходимость согласованных экономических отношений, которые проявляются как планомерность, противостоящая стихийности. Планомерность и стихийность, как противоположенные свойства мирового хозяйствования, предопределяют циклический характер развития международных экономических отношений, общественного производства с преобладанием относительного экономического роста, при этом сохраняя потенциал противоречия, служащего фактором проявления экономических кризисов на планетарном уровне.

В современной экономической литературе некоторые авторы отмечают, что мировое хозяйство сформировалось еще в начале XX века. Так, например, А.Ф.Шишкин подчеркивает: «Длительный процесс формирования мирового хозяйства завершился к началу XX века. Завершенность этого процесса характеризуется следующими чертами:

- закончился территориальный раздел мира между развитыми капиталистическими державами;
- международный товарообмен приобрел подлинно всемирный характер;
- эпоха свободной конкуренции на мировом рынке сменился господством монополий;
- получило преобладающее развитие крупное машинное производство в основных странах капитализма;
- господство финансового капитала в мировой экономике привело к ускорению темпов роста производительных сил;
- одной из самых существенных черт мирового хозяйства стал вывоз капитала»[3, с. 268].

Однако вышеперечисленные характеристики относятся не к завершенности формирования, а этапу становления мирового хозяйства. Завершенность формирования мирового хозяйства предполагает:

- полную открытость национальных экономик;

- господство машинного производства и технологий в экономиках всех стран;
- единую финансовую систему в мировом масштабе;
- гармонизацию воздействия международных экономических отношений в национальных хозяйствах;
- преимущественную взаимозависимость национальных экономик друг от друга.

Итак, мировое хозяйствование на современном этапе находится на стадии становления, которое развивается в условиях несоответствия уровня развития производительных сил масштабам мирового общественного производства, господства общедолевой собственности транснациональных, многонациональных корпораций и национальных монополий, углубления международного разделения труда.

Понятия и термины

Международные экономические отношения; международное экономическое разделение труда; мировое хозяйство; мировая экономика; вывоз капитала; интеграция национальных экономик; мировое хозяйствование; мировой рынок.

Рассматриваемые вопросы

1. Условия формирования мирового хозяйствования.
2. Сущность мирового хозяйствования.
3. Объективные законы мирового хозяйствования.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Социально-экономическая природа мирового хозяйствования.
2. Формы проявления мирового хозяйствования.
3. Экономические противоречия мирового хозяйствования.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. Чем отличается мировое хозяйство от мирового хозяйствования?
2. Почему связывают возникновение мирового хозяйства с капитализмом?
3. Какие противоречия служат движущей силой развития мирового хозяйствования?

Темы для рефератов

1. Этапы становления и формирования мирового хозяйствования.
2. Современные условия развития мирового хозяйствования.
3. Сущность и формы проявления мирового хозяйствования.

Литература

1. Э. Я. Брегель. Политическая экономия капитализма. - М., 1968.
2. К. Маркс. Капитал, т. 3, ч. 1. - М., 1986.

3. Шишкин А. Ф. Экономическая теория. 2-е изд. В 2 кн. Кн. 2.-М., 1996.
4. Экономическая теория/Под ред. Н. И. Базылева, А. В. Бондарь, С. П. Гурко. - Мн., 1997.
5. Экономическая теория/Под ред. А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича. - СПб., 1999.

16.2 Современные тенденции формирования мирового хозяйствования

Формирование мирового хозяйствования осуществляется посредством основных субъектов, к которым относятся международные монополии, то есть транснациональные корпорации (ТНК), многонациональные корпорации (МНК) и национальные монополии, и государства, где последние представляются агрегированными субъектами национальных хозяйств в реализации международных экономических отношений. Транснациональные корпорации и национальные монополии господствуют в большей части рынков. Доля товарооборота корпораций составляет до 90 % [1, с. 89]. Так, например, в США на 80–90 % работают по государственным заказам 500 корпораций [2, с. 346].

В современных условиях транснациональные корпорации становятся все более значительными и существенными в развитии мировой экономики. Например, «экономический потенциал транснациональной корпорации «Форд» равен экономическому потенциалу 40 стран мира, экономически наименее развитых» [2, с. 351]. В настоящее время ТНК охватывают от 75 до 90 % мировой торговли по многим стратегически важным товарам, начиная с пшеницы и заканчивая сырой нефтью. Под контролем ТНК находятся до 90 % прямых инвестиций за рубежом, более трети производительных капиталов частного сектора всего мира. Отраслевая структура общественного производства ТНК включает 60 % компаний, занятых в материальном производстве, 37 — в сфере услуг, 3 % — в добывающей промышленности и сельском хозяйстве. Ведущую роль среди 500 крупнейших ТНК мира играют четыре комплекса: электроника, нефтепереработка, химия и автомобилестроение [3, с. 224–226]. Основами возникновения ТНК явились национальные монополии, слияние которых или создание дочерних фирм в других странах послужили интеграции экономик различных стран, что способствовало формированию мирового хозяйствования. Национальные корпорации также стали необходимыми субъектами в структуре мировой экономики. Они представляют агрегированные экономические образования в масштабе национальной экономики и непосредственно или опосредованно участвуют в международных экономических отношениях. Монополии являются экономическим стержнем в национальном хозяйстве. Здесь будет уместно отметить, что и государство, выступая в качестве главного субъекта хозяйствования страны в международных экономических отношениях, нацелено на соблюдение интересов монополий и всех субъектов малого и среднего бизнеса. Тем самым государство

служит как развитию национальной экономики, так и формированию мирового хозяйствования.

Если к субъектам мирового хозяйствования относят ТНК, национальные монополии и государство, то к объектам можно отнести интеграцию деятельности субъектов национальных хозяйств и развитие международных экономических отношений, повышающийся уровень развития производительных сил, увеличивающийся совокупный спрос и совокупное предложение капитала, услуг, товаров, как результатов развития и расширения масштабов международного общественного производства.

Мировое хозяйство включает и инфраструктуру, без которой практически не осуществимы международные экономические отношения. Под инфраструктурой мирового хозяйствования нужно понимать комплекс отраслей экономики, обслуживающих хозяйственную международную деятельность. К формированию инфраструктуры мирового хозяйствования можно отнести строительство транзитных шоссейных дорог, каналов, водохранилищ, мостов, портов, аэродромов, складов, а также развитие железнодорожного транспорта, связи, энергетического хозяйства, водоснабжения и канализации, общего и профессионального образования, науки, здравоохранения, которые должны соответствовать международным стандартам.

В экономической науке инфраструктура подразделяется на две группы: производственную и социальную. В первую группу включаются отрасли, непосредственно обслуживающие сферу материального производства; во вторую относят отрасли, косвенно связанные с процессом материального производства [4, с. 274]. Формирование мировой инфраструктуры требует огромных финансовых вливаний, которые могут быть обеспечены посредством согласованных взаимодействий национальных государств, монополий и транснациональных корпораций. Инфраструктура мирового хозяйствования обслуживает рост эффективного международного общественного производства и национальных экономик.

Инфраструктура международных экономических отношений в основе сформирована в высокоразвитых государствах. Это дает большие преимущества по сравнению с теми странами, которые относятся к развивающимся государствам, где отсутствуют или находятся на стадии становления инфраструктура, соответствующая международному стандарту. Таких развивающихся стран насчитывается более 130, которые занимают около 61,6 % территории нашей планеты и население в них составляет более 51,3 % [5, с. 475]. Поэтому данным государствам становится сложнее вхождение в мировое хозяйство, то есть интегрироваться в мировую экономическую систему.

В мировой экономической жизни происходят как интеграция национальных хозяйств, так и обратный процесс-дезинтеграция, которая выражается в их обособлении и даже замкнутости, закрытости. Таким способом эти страны хотят укрепить суверенитет национальной государственности и экономики или режим отдельных диктаторов. Это свойственно слаборазвитым и развивающимся государствам, а интеграция характерна в современных условиях высокоразвитым и некоторым продвинутым в социально-экономи-

ческом развитии странам. По этому поводу А.Ф.Шишкин отмечал, что «мировое хозяйство имеет две тенденции развития — национальную и интернациональную. Первая ведет к укреплению национальных государств, а другая — к развитию интернациональных экономических связей. Обе тенденции представляют две стороны единого процесса формирования системы мирового хозяйства. Они представляют единство противоположностей, дополняя друг друга и вместе с тем находясь в известном противоречии»[4, с. 283].

Данный автор далее подчеркивает о влиянии на интернализацию производства следующих важных факторов:

- интернационализация научных и технических исследований;
- научно-технической революции;
- развитие международной специализации;
- интернационализация капитала;
- развитие международного транспорта;
- развитие международной торговли[4, с. 283–286].

Здесь можно добавить в продолжение перечисленным данным факторам — развитие средств коммуникаций, информационных систем. Эти факторы развития интернационализации производства обуславливают интеграционные процессы и слияние национальных экономик в единую социально-экономическую систему.

Интеграция национальных экономик требует на начальном этапе:

- отмены таможенных пошлин во взаимной торговле;
- формирование совместной торговой политики;
- унификации государственной политики по социально-экономическим вопросам.

В качестве подтверждения практикой целесообразности вышеотмеченных процессов приведем следующие высказывания в экономической литературе: «Важнейшее значение в деле становления европейской интеграции имеет Маастрихтский договор о Европейском союзе (ЕС), принятый 1991 г. на заседании Европейского совета. В соответствии с договором утверждаются:

- единое европейское гражданство — все граждане государств союза приобретают гражданство ЕС (имеется перечень соответствующих прав);
- политический союз — общая внешняя политика, повышение роли Европарламента, общая политика в области внутренних дел и правосудия;
- экономический и валютный союз (ЭВС)»[6, с. 262].

В современных условиях развития общественного производства в разных частях мира формируются интеграционные социально-экономические системы. Так, например, Европейский союз достиг высокого уровня интеграции, где созданы надгосударственные структуры, предназначенные регулировать макроэкономические процессы всего сообщества, выработать единую социально-экономическую политику. Данное сообщество имеет единую валюту «евро», Европарламент, Совет Министров, Еврокомиссию, Суд, Ев-

ропейский совет [6, с. 243]. Практически создано новое интернациональное европейское государство, включающее в себя национальные образования, представленные в качестве структурных подразделений общей социально-экономической системы.

Такая интеграция национальных экономик на европейском континенте государствам — членам ЕС позволит:

- выравнивание условий производства в разных странах;
- распространение среди членов союза достижений науки, техники и технологий;
- установление органической и хозяйственной высокоэффективной связи между отраслями государств;
- совместно решать глобальные проблемы планетарного значения.

Интернациональные процессы развиваются и в других континентах. Однако их уровни формирования и развития на порядок отстают от тех процессов, которые имеются в ЕС. Так, например, ряд развивающихся стран образовали свои экономические сообщества: в Латинской Америке — Центрально-американский общий рынок (ЦАОР), Латино-американская свободная торговля (ЛАСТ); в Южной Америке — Общий рынок стран Южной Америки (МЕРКОСУР); в Северной Америке — Североамериканская ассоциация свободной торговли (НАФТА), куда входят США, Канада, Мексика; в Африке — Таможенный и экономический союз Центральной Африки, Восточноафриканское сообщество; в Юго-Восточной Азии — Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН); в Восточной и Южной Африке — Общий рынок Восточной и Южной Африки (КОМЕСА); на Юге Африки — Сообщество развития Юга Африки (САДК); в Западной Африке — Экономическое сообщество западноафриканских государств (ЭКОВАС); в просторах бывшего Советского Союза — Содружество независимых государств (СНГ), Организация договора коллективной безопасности (ОДКБ), Евразийский экономический союз (ЕврАзЭС), Шанхайская организация сотрудничества (ШОС), куда вошли пять государств из СНГ и Китай.

Настоящая реальность показывает, что формирование мирового хозяйствования находится на стадии становления, поскольку сильно еще разнятся уровни развития интеграционных процессов в различных частях планеты. Поэтому рано еще говорить о полноценном формировании мирового хозяйствования на современном этапе развития Человечества. Видимо, сначала должны возникнуть континентальные государства, стоящие над национальными образованиями, как по аналогии Европейского Союза, затем предполагаемые континентальные государства будут входить в Мировое сообщество с надконтинентальными структурами управления глобальных, мегаэкономических и социальных процессов. В данной структуре органами управления и координации общественной и хозяйственной деятельности станут Планетарный парламент, правительство, Верховный мировой суд, Совет континентов планеты. Только после создания таких надконтинентальных органов управления можно говорить о том, что сформировано мировое хозяйствование, где на всех уровнях иерархии управления имеются хозяева процессов, которые

представляют составные части органически взаимосвязанной мировой социально-экономической системы.

Далее нужно отметить, что в настоящее время с 1947 года функционирует Всемирная торговая организация (ВТО), которая регулирует около 90 % мирового объема торговли. Другой важной организацией такого же уровня является Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ). В развитии мировой экономики и международных отношений существенную роль играют организации структуры Организации Объединенной Наций (ООН) — Конференция и Совет по торговле и развитию. Также немаловажное значение в мировом хозяйстве играет Координационный комитет по экспортному контролю (КОКОМ), создателями которого были высокоразвитые страны, нацеленные на контроль и предотвращение возможных продаж новой техники и передовой технологии недружественным странам[5, с. 506–507].

Как видно, уже объективная необходимость обуславливает формирование и функционирование организаций, способные влиять на мировые экономические, социальные и экологические процессы. Поэтому, наряду с организациями континентального и международного значения, возникают органы управления мирового сообщества, специализированные на те или иные направления решений актуальных проблем планетарного уровня.

В современной реальности интеграционные процессы проявляются в форме интернационализации и глобализации. Последняя обуславливается процессами, значимость которых предопределяется через призму родового производства человечества, безопасности развития мирового сообщества. По этому поводу в экономической литературе отмечают, что «глобальные проблемы имеют общепланетарный характер, так как затрагивают жизненно важные вопросы всех стран и народов. При этом по ряду позиций они настолько обострены, находятся в таком критическом состоянии, что любое промедление их решения грозит неминуемой гибелью цивилизации или деградацией условий жизни людей. Следует учитывать, что глобальные проблемы для своего решения требуют громадных усилий всех государств, объединения воедино прогрессивных сил и народов, тесного взаимодействия политических, экономических и научно-технических возможностей» [5, с. 484–485]. Глобализация охватывает процессы, направленные на решения проблем предотвращения мировой и локальной ядерной войны, борьбы с международным терроризмом, нищетой, голодом, болезнями, современным народонаселением, охраной окружающей среды, использованием природных ресурсов, развитием энергетического потенциала земли и другие.

Таким образом, формирование мирового хозяйствования происходит в направлении интеграции национальных экономик, проявляющихся как интернационализация и глобализация, так и дезинтеграция, приобретающая форму суверенизации национальных и этнических образований. Последние, под давлением объективных условий и международных факторов, будут нацелены не только к обеспечению саморазвития, но и в дальнейшем к интеграционным процессам в деле решения глобальных проблем.

Понятия и термины

Транснациональные корпорации; национальные монополии; инфраструктура; интеграция; глобализация; международная специализация; надгосударственные органы; дезинтеграция.

Рассматриваемые вопросы

1. Субъекты формирования мирового хозяйствования.
2. Инфраструктура в становлении мировой экономики.
3. Тенденции формирования мирового хозяйствования.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Монополии в формировании мирового хозяйствования.
2. Интеграция в становлении мирового хозяйства.
3. Суверенизация национальных и этнических образований как тенденция мирового хозяйствования.
4. Глобализация как объективная необходимость современности.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. Почему монополии относятся к субъектам формирования мирового хозяйствования?
2. Какова роль международной инфраструктуры в развитии мировой экономики?
3. Чем обусловлены противоречивые тенденции формирования мирового хозяйствования?

Темы для рефератов

1. Глобализация как процесс формирования мирового хозяйствования.
2. Международная инфраструктура в интеграции национальных экономик.
3. Транснациональные корпорации в развитии мировой экономики.

Литература

1. Борисов Е.Ф. Экономическая теория. - М., 1999.
2. Войтов А.Г. Экономика. - М., 1999.
3. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. - М., 1999.
4. Шишкин А.Ф. Экономическая теория. В 2 кн. Кн. 2. - М., 1996.
5. Экономическая теория/Под ред. Н.И. Базылева, С.П. Гурко. - Минск, 1999.
6. Международные экономические отношения/Под ред. В.Е. Рыбалкина. - М., 2003.

16.3 Факторы формирования и развития мирового хозяйствования в условиях глобализации

Существуют объективные и субъективные факторы развития мирового хозяйствования. Взаимодействие данных факторов приводят к тем или иным результатам мирового хозяйствования.

Ниже представим общую структуру факторов развития мирового хозяйствования.

Субъективные факторы		Объективные факторы	
1	Концепции развития стран	1	Объективные экономические условия развития стран
2	Интересы корпоратократии США, транснациональных корпораций	2	Состояния национальных экономик, корпораций
3	Диктат международных интересов высокоразвитых стран в международном праве и соглашениях	3	Уровень развития техники и технологии, информационной среды и коммуникации
4	Интересы и права субъектов международных отношений	4	Уровень развития межбанковских систем и торговли
5	Общечеловеческие ценности	5	Уровень развития человеческого капитала и населения

Как видно, из структуры факторов мирового хозяйствования можно исследовать взаимосвязи объективных и субъективных частей и определить тенденцию развития целостности и ее составляющих. Для позитивного развития мировой экономики необходима гармонизация взаимосвязи субъективных и объективных факторов, то есть субъективные факторы должны формироваться, исходя из требований объективных условий, и воздействовать на экономические отношения в направлении гуманизации и социализации мирового хозяйства. Однако субъективные факторы, как интересы и решения руководителей транснациональных корпораций или отдельных государств, для реализации победы в конкурентной борьбе, приводят к реализации эгоистичных целей безграничного обогащения и удовлетворения собственных интересов без учета интересов остального мира, явного большинства, или целостности. Конечно, такой подход ведет человечество и мировую экономику к самоуничтожению. Видимо, по высказываниям экспертов, многие ранние цивилизации самоуничтожились из-за неправильного выбранного пути развития, где роль отдельных концепций и идеологий развития, и лидеров была велика.

Для процветания цивилизации необходимо думать о благе целостности, а не отдельной ее части. Однако конкурентная борьба в современной экономике доведена до абсурдности. Так, например, США для обогащения своей экономики под любыми предлогами вмешивается в экономику других стран, вплоть до разорения их, вооруженного нападения и подчинения последних в собственных интересах. Здесь стоят во главу угла эгоистические интересы США, хотя данная страна считается демократичной, высокоразвитой, где многие университеты занимают высокие места в мировом рейтинге.

Здесь причину надо искать в традициях и образе мышления лидеров народа США, где они преимущественно придерживаются отрицательными положениями текста из Библии, которые представляются для них, как ключевые положения, предопределяющие образ жизни и мышления. В христианской идеологии допущены ошибки, которые были внесены людьми в тексты Священных книг иудеев, католиков, христианства, о чем напоминаются и в Коране, и современными экспертами Пороховой В.М., Ефимовым В.А., В.Ю.Касатоновым и другими. Некоторые представители еврейского клана, чтобы господствовать в мире, внесли в текст своей священной книги идею об особенностях своей национальности, стоящей выше других. Это подтверждается предложениями для евреев, записанные в Библии в части «Второзаконье»: «Бог твой, благословит тебя, как Он говорил тебе, и ты будешь давать займы многим народам, а сам не будешь брать займы; и господствовать будешь над многими народами, а они над тобою не будут господствовать»[1, 738с.]. Далее подобная мысль встречается в следующем тексте: «Не отдавай в рост брату твоему ни серебра, ни хлеба, ни чего-либо другого, что можно отдавать в рост; иноземцу отдавай в рост, а брату твоему не отдавай в рост, чтобы Господь Бог твой благословил тебя во всем, что делается руками твоими, на земле, в которую ты идешь, чтобы овладеть ею»[1, 768с.]. Как видно, из приведенных положений, в данном тексте поощряется ростовщичество. Это стало в дальнейшем фактором и инструментом негативного развития экономики, финансов и общества. Однако в Библии также есть положение и о запрете ростовщичества в Новом Завете, от Луки: «Всякому, просящему у тебя, давай, и от взявшего твое не требуй назад» ... «И если займы даёте тем, от которых надеетесь получить обратно, какая вам за то благодарность?»[1, 4125с.].

Здесь также дополним о положительном отношении к вину, следовательно, алкогольным напиткам в Библии. В данной книге встречается текст, где подтверждается вышеприведенное в Новом завете от Матфея: «И, взяв чашу и благодарив, (Иисус-К.С.А.)подал им и сказал: пейте из нее все, ибо сие есть Кровь Моя Нового Завета, за многих изливаемая во оставление грехов. Сказываю же вам, что отныне не буду пить от плода сего виноградного до того дня, когда буду пить с вами новое вино в Царстве Отца Моего»[1, 4005с.].

Эти положения легли в основу образа жизни, мышления и способствовало усилению пьянства, безрассудному сексу, одурманиванию людей, развитию эгоистичности, антигуманизма, что представляется противопоставле-

нием основному закону Всевышнего, Абсолюта, Высшего разума(Всевышнего: Бога, Аллаха, Кришны, Рамы...).

Истинные тексты, продиктованные Высшим разумом, должны подчиняться основным законам Всевышнего, а если они противоречат им, то это от лукавого. Так, в Коране запрещены употребление алкоголя, наркотики, дурманящие сознание человека, ссудный процент, как инструмент обогащения, эгоистическое отношение к другим[2, 63,85с.]. Поэтому в высших кругах Запада всеми путями стараются опозлить и снизить значимость Корана и религию мусульман. Однако разумные люди мира и Запада, и Востока, прочитав Коран, понимают справедливость текста данной священной и научной книги, изложенной Всевышним. Поэтому число сторонников Ислама все больше увеличивается в мире, поскольку идеология Ислама направлена на равенство народов мира, на запрет процента, употребление алкоголя, одурманивания человека, процветание справедливости на основе любви к единому Богу, через любовь к людям. Такое положение неоднократно высказывалось и подтверждалось пророком, аватаром нашей современности - Ширди Сатья Саи Бабой, который жил с1926 по 2011годы. «Сатья Саи Баба подчёркивал единство людей и равенство всех религий, в основе которых один Бог»[3]. «Он практиковал и проповедовал гуманизм и всеобщее братство, подобно Пророку(Мухаммеду-К.С.А.). Он утвердил превосходство любви и сострадания над эгоизмом, подобно Христу. Он учил простоте жизни и великолепию человеческой добродетели, отраженной в ежедневном поведении, подобно Будде»[4]. Здесь можно еще дополнить то, что пророк Ширди Сатья Саи Баба говорил, что все религии должны развиваться, которые ведут к единому Богу, которые проповедуют любовь к Всевышнему, любовь к людям, всему живому на земле. «Освобождение приходит тогда, когда вы начинаете любить каждое существо и во всех видеть Единого»[5]. Поскольку Всевышний есть всеобщее, исходя из философских категорий, то человечество – отдельное, а человек как единичное проявления Бога.

На современном этапе развития возникла необходимость выработать концепцию развития человечества в условиях глобализации на основе истинных законов, предложенных Всевышним в Священных книгах.

В различных периодах жизни человечества появлялись пророки, через уста которых произносились истины жития Всевышним. Нам нужно сверить и сравнить эти различные Священные книги и привести их содержание к общему знаменателю на основе истинных слов Всевышнего и разоблачить лжеучения, ложные высказывания, якобы от Бога. Тогда будет ясно всем, что все что противоречит законам Всевышнего: { 1) любить единого Бога, что Бог един для всех людей; 2) любить всех людей} нужно переформатировать в соответствии с требованиями Всевышнего, и это нужно, в качестве концепции общественного развития, реализовывать на практике жизни человечества. Другого пути нет, или альтернатива на основе эго приведет к гибели человечества, как погибли предшествующие цивилизации. Об этом напоминает и в Священных книгах(Библии, Коране и других), также говорят видные деятели науки, общественности.

Отход от истинного(прямого) пути развития привело человечество в условиях глобализации к антагонизму между государствами, народами, странами, где господствуют принципы: разделяй и властвуй, господство одних над другими, обогащение и нажива за счет процента, и печатания мировых денег без связи с произведенными товарами и услугами, обожествление культа денег, материального богатства, эго, насаждение аморального образа жизни для разложения и уничтожения большей части человечества.

Через короткие промежутки времени постоянно возникают кризисы, различные потрясения в экономике и обществе, локальные войны, крушение целых государств. Показательными являются примеры Джона Перкинса, автора книги «Исповедь экономического убийцы». Он писал в этой книге о специальных грязных операциях, организованными США, по проведению масштабных экономических преобразований в Индонезии, Панаме, Эквадоре, Колумбии, Саудовской Аравии, Иране и других странах, где проводилась в жизнь политика, защищавшей имперские и ростовщические интересы американской корпоратократии (союза правительства, банков и корпораций) под видом установления демократии и борьбы с экономической отсталостью в этих странах. Эта политика корпоратократии США и международных корпораций высокоразвитых стран буквально разоряют и делают зависимыми другие страны через финансовые механизмы, основанные на проценте[6, 4-8с.]. Таким образом развивающиеся страны попадают в долговую зависимость на продолжительное время, а населения данных стран страдают от этого в двойне. Процессы такой тенденции развития подтверждается событиями в Арабских странах, Ближнего Востока, развалом СССР, усилением имперского влияния США на страны СНГ. Об этом также отмечали в своих выступлениях американские граждане Вильям Энгдал, Филип Эйджи и другие.

Далее конкретные факты из книги Джона Перкинса раскрывают антигуманистическую сущность системы корпоратократии США и международных корпораций. «Сегодня мы наблюдаем безумие, - пишет он, - как результат работы этой системы. Топ-менеджеры наших самых уважаемых компаний нанимают за почти рабскую заработную плату людей для работы в тяжелых условиях на азиатских предприятиях с потогонной системой. Нефтяные компании тоннами качают отраву в реки дождевых лесов, сознательно убивая людей, животных и растения, совершая геноцид древних культур. Фармацевтическая промышленность отказывает в спасительных лекарствах миллионам зараженных СПИДом африканцев. Двенадцать миллионов семей в наших собственных Соединенных Штатах озабочены тем, что они будут есть в следующий раз. Энергетическая индустрия породила «Enron». Бухгалтерская индустрия породила «Andersen». Отношение дохода одной пятой населения мира, проживающего в наиболее развитых странах, к доходу одной пятой населения мира, проживающей в беднейших странах, увеличилось с 30:1 в 1960 г. до 74:1 в 1995 г.. Соединенные Штаты потратили более 87 миллиардов долларов на войну в Ираке, в то время как, по оценкам ООН, половины этой суммы хватило бы на обеспечение чистой воды, адекватной диеты, санитарных услуг и начального образования для каждого человека на планете.

И мы еще удивляемся, почему нас атакуют террористы?

Эта система, однако, подпитывается кое-чем намного более опасным, чем заговор. Она приводится в действие не узкой группой людей, но концепцией, принятой как Евангелие: идеей о том, что экономический рост идет на пользу человечеству, и что чем больше рост, тем шире распространяются преимущества. Эта вера также имеет и следствие: люди, превосходящие других в разведении пожара экономического роста, должны быть возвеличены и вознаграждены, в то время как рожденные в отдалении от него предназначены для эксплуатации. Эта концепция, конечно, ошибочна»[6, 3с.].

Эти положения конкретно можно показать на примере экономических отношений США и России. По высказыванию депутата Государственной Думы РФ Федорова Е.А. все развивающиеся страны, в том числе Россия представляются оккупированными странами, которые должны платить дань США. При этом все механизмы глобализации и либерализации экономики служат для корпоратократии США и высокоразвитых стран инструментами ограбления других развивающихся государств. Для этого они используют субъективные факторы: как политические, институциональные методы, так и прямое насилие, военное вторжение в страну, как, например, в Ливию, Афганистан, Ирак и т.д., вследствие чего, создавая ситуацию управляемого хаоса в данных странах[7].

США добиваются включения положений в конституции и другие законы о независимости Центрального банка от властных органов развивающихся стран. Однако данный банк полностью становится зависимым от Федеральной резервной системы (ФРС), которая принадлежит частным лицам финансовой олигархии, цель которых обогащение на основе механизма ростовщичества и обмана. Так, Центральный банк (ЦБ) не имеет права выпускать национальную валюту вне соизмеримости с покупаемой американского доллара. При этом мировая валюта - доллар США не полноценен и преимущественно обеспечен мощью диктата вооруженных сил США и НАТО, ибо участвующих в обороте стоимостные величины электронных и бумажных долларов больше в десятки раз, чем реальных товаров и стоимости услуг в международных экономических отношениях. Такой подход заранее закладывает основы финансовых пузырей, которые периодически и лопаются, создавая экономические кризисы в мировом масштабе, что предопределяет разорение большинства и обогащение «избранных». Здесь уместно будет отметить об альтернативном финансовом механизме, который существовал в СССР сталинского периода, где объем выпуска денег был ограничен и при росте производительности труда, выпуска совокупного общественного продукта снижались цены на товары, тогда как в рыночных условиях постоянно растут цены, а доходы населения снижаются.

Кроме этого, корпоратократия США и транснациональных корпораций навязывают развивающимся, сырьевым странам в договорах кабальные условия, где большая часть дохода достается им, а данным государствам - мизерная доля, при этом подкупается верхушка власти. Если такой цели корпоратократия сразу не достигает, то она старается уничтожит несговорчивую

власть и ввести вооруженные силы в эти страны под различными надуманными предложениями о нарушении прав человека или развития демократии, и тому подобное. Поэтому многие страны в той или иной форме дают дань корпоратократии США и транснациональным корпорациям в том числе, Россия и страны СНГ. И эта дань оформляется в цивилизованных оболочках в виде секретных договоров и подчинения Центральным банкам развивающихся стран частным владельцам ФРС. Такие высказывания встречаются не только у Джона Перкинса, но и Е.А. Федорова, В.А. Ефимова, М.М. Мусина, А.И. Фурсова, К.П. Петрова, Н.В. Старикова и других.

В связи с чем возникает необходимость пересмотра тех положений и концепций, по которым реализуются негативные тенденции развития человечества и обогащения кучки дельцов, и создания таких условий, чтобы в корне изменить существующее положение в мировом развитии для торжества справедливости и гармонизации интересов различных стран. Для этого предлагаются следующие положения.

- Человечество должно переформатировать концепцию общественного развития, безопасности[8], исходя из законов Всевышнего, данные в Священных книгах.

- В экономике нужно отказаться от процента за кредит, как предлагается в исламском финансировании, которое вытекает из положений Корана. Ростовщичество необходимо запретить как страшный грех для людей, что прописано человечеству в Священных книгах. В различных периодах развития Европейских стран такой запрет существовал, и люди были более духовные в развитии. Так, например, в 1312 году во Франции был наложен запрет на ростовщичество, в Англии – 1341г., а в Голландии вплоть до 1657 г. ростовщичество не допускались к причастию, т.е. церковь отделяла их от прочих сограждан[9].

- Далее, центральные банки различных стран должны выражать интересы своих государств и населения на основе учета реальных произведенных товаров и услуг, и не быть инструментом нажива для корпоратократии США и международных корпораций.

- На мировой арене в современных условиях глобализации должны существовать несколько альтернативных мировых валют, основанных на реальных ценах производимых товаров и услуг.

- По поводу доллара США нужно отметить, чтобы данная валюта осталась в качестве мировой необходимо в перспективе привести номинальное их значение в соответствие с реальными величинами совокупных цен товаров и услуг, производимых в этой стране.

- Для становления равноправных отношений между государствами на мировой арене в настоящее время играет судьбоносное значение суверенное развитие России, Китая, Бразилии, Индии и других развивающихся стран. Поэтому политические и международные отношения должны строиться на равноправных основах, позволяющих сохранить суверенность государств.

Таким образом, субъективные факторы развития мировой экономики должны быть гармонизированы с объективными факторами, то есть политика

и международные отношения должны строиться на принципах и экономических законах, предопределяющих позитивное развитие не только отдельных высокоразвитых государств, но всех остальных и в целом, где постоянно росли бы уровни жизни, культуры, образования, науки и здоровья населения, человечества, а не обогащались только люди из корпоратократии США, или международных корпораций.

Понятия и термины

Объективные и субъективные факторы, корпоратократие, развитие мирового хозяйствования, современные доктрины господства.

Рассматриваемые вопросы

1. Объективные факторы мирового хозяйствования.
2. Субъективные факторы мирового хозяйствования.
3. Реальное соотношение взаимовлияния объективных и субъективных факторов мирового хозяйствования.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Влияние концепции общественного развития, безопасности на развитие мировой экономики.
2. Корпоратократие США и транснациональных корпораций в формировании управляемого хауса в развивающихся странах.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. Раскройте содержание понятия «корпоратократия» и дайте оценку данного явления в развитии мирового хозяйства.
2. Чем отличаются друг от друга объективные и субъективные факторы мирового хозяйствования.

Темы для рефератов

1. Роль субъективных факторов в развитии мирового хозяйства.
2. Пути гармонизации объективных и субъективных факторов мирового хозяйствования.
3. Концепция общественного развития в формировании мировой культуры и экономики.

Литература

1. Библии.-М., 2010 Второзаконье. - <http://www.jmp.ru>
2. Коран/Пер. с араб.яз. Г.С.Саблукова.-Казань,1907.
3. Ширди Сатъя Саи Баба. Летние ливни в Бриндаване.1972. http://scriptures.ru/brind72_01.htm#1

4. Ширди Сатья Саи Баба. Бог, который сошел на Землю. -
<http://www.sathyasai.ru/post/471>
5. Sai Baba : Как познать бога. <http://www.youtube.com/watch?v=LrZHErpH6Wg&NR=1&feature=endscreen>
6. Джон Перкинс. Исповедь экономического убийцы. Библиотека Альдебаран: <http://lib.aldebaran.ru>
7. Федорова Е.А. куда тянет страну путин и его истинные цели.
Http://www.youtube.com/watch?v=jigo3v0_bfo
8. Ефимов В.А. глобальное управление (полная версия).mp4
<http://www.youtube.com/watch?v=xwpralhgfpg>
9. Из истории ростовщичества. Http://edu.of.ru/lectures/default.asp?Ob_no

Глава 17 ТЕОРИЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

17.1 Методология определения эффективности международных хозяйственных отношений

Формирование мирового хозяйствования происходило посредством и развития международных экономических отношений и, в частности, торговли. Данные процессы поставили перед экономической наукой проблему определения эффективности международной торговли и международных экономических отношений. В связи с этим появились впервые в экономической литературе высказывания меркантилистов, которые считали, «что государство должно как можно больше продавать на внешнем рынке и как можно меньше покупать, накапливая золото — основу ... богатства»[1, с. 479]. Эти идеи развивались далее. Так, представитель классической школы А.Смит отмечал, что «если какая-либо чужая страна может снабжать нас каким-нибудь товаром по более дешевой цене, чем мы сами можем изготовить его, гораздо лучше покупать его у нее на некоторую часть продукта нашего собственного промышленного труда, прилагаемого в той области, в которой мы обладаем некоторым преимуществом»[2, с. 333]. Исследование А.Смита международного разделения труда, как основы экспортных и импортных отношений и определения экономических возможностей государств, привело к выводам, которые в дальнейшем получили название теории абсолютных преимуществ [1, с. 480].

Конечно, умозрительные, общие положения А.Смита не удовлетворяли последователей изучения данной проблемы. В теории мировой экономики по вышеприведенной проблематике значительный вклад внес Д.Рикардо[3, с. 272]. Он разработал теорию сравнительного преимущества международного разделения труда и определил специфику внешнеэкономических связей. «Заслуга Д.Рикардо состоит в доказательстве выгоды торговли между странами даже тогда, когда экономика страны высокоэффективна. Ученый показал, что обмен через внешнюю торговлю целесообразен даже в тех случаях, когда страна производит все товары при более высоких издержках производства, чем другие страны, но при условии, что разница между сравнительными издержками в данной стране выше, чем в других странах»[1, с. 480]. В своем экономическом труде Д.Рикардо использует пример обмена португальского вина на английское сукно и определяет, что абсолютным характеристикам следовать нельзя, поскольку более убедительным является ориентир на относительный эффект[4, с. 117]. В экономической литературе Д.Рикардо считают основателем разработки теории сравнительного преимущества или сравнительных издержек производства[3, с. 268].

В отношении данной разработки Д.Рикардо высказал собственное мнение П.Самуэльсон следующим образом, что «... теория сравнительного пре-

имущества ... является стройной и логичной теорией. Однако следует признать, что если мы будем поспешно и некритически применять ее к анализу реальной действительности, то она предстанет как сильно упрощенная и даже чрезмерно упрощенная теория. Все же, при всей своей чрезмерной упрощенности, теория сравнительного преимущества содержит весьма важное зерно истины. Можно даже сказать, что немногие принципы политической экономии так богаты содержанием, как эта теория. Нация, игнорирующая принцип сравнительного преимущества, вероятно, поплатилась бы за это дорогой ценой — снижением жизненного уровня и замедлением потенциальных темпов экономического роста»[3, с. 272–273].

По анализу и выводам П.Самуэльсона о разработке Д.Рикардо теории сравнительных издержек производства или сравнительного преимущества можно сказать, что данная теория требует более глубоких проработок и научного подхода, охватывающая саму реальность в более полном объеме, с учетом основных ценообразующих факторов, воздействующих на развитие внешней торговли и международных экономических отношений. Здесь отметим, что Д.Рикардо не подвела интуиция в правильном определении принципа сравнительного преимущества, нежели его доказательства на частных, вымышленных и упрощенных примерах, которые далеки от самой действительности, влияющих на внешнеторговые операции. Так, например, П.Самуэльсон, критикуя подходы Д.Рикардо по разработке теории сравнительных издержек производства, конкретно остановился на следующих слабых местах аргументации автора: «Более серьезным недостатком принципа сравнительного преимущества является, вероятно, его статичность. Эта теория игнорирует какие бы то ни было колебания цен и заработной платы, она абстрагируется от любых инфляционных и дефляционных разрывов на промежуточных стадиях, от всевозможных проблем платежных балансов. Она исходит из того, что если рабочие покидают одну отрасль, то они не превращаются в хронических безработных, а непременно переходят в другую отрасль, более производительную. В той мере, в какой мы можем в будущем полагаться на успешное применение неоклассического синтеза, мобилизующего современные теории денежной и фискальной политики в целях ликвидации хронических спадов и инфляции, — старая классическая теория сравнительного преимущества вновь приобретает общественное значение»[3, с. 272]. Здесь П.Самуэльсон сосредоточивает внимание при определении сравнительного преимущества на величины, заключенные «в промежутке между издержками производства». Уточняя критерии определения сравнительного преимущества, он пишет: «... пока между обеими странами существует различие в относительной эффективности при производстве разных товаров, всегда можно убедиться в том, что бедная страна обладает сравнительным преимуществом в отношении тех товаров, в производстве которых она обладает относительно наибольшей эффективностью; та же самая бедная страна будет находиться в сравнительно неблагоприятном положении в отношении таких товаров, в производстве которых ее эффективность ниже средней»[3, с. 269].

Данные предположения определения общего критерия оценки сравнительного преимущества представляются попытками поиска научного решения проблемы. Но для научного подхода решения этой проблемы необходимо исходить из механизма функционирования закона стоимости в рамках рассматриваемых стран.

Авторы работ, обосновывающих необходимость международных экономических отношений и внешней торговли, сосредотачивают свое внимание на частностях, опуская или не видя глубинных, существенных процессов, обуславливающих определение методов общего критерия оценки сравнительного преимущества. Так, например, в 20–30 годы XX века шведские экономисты Э.Хекшер и Б.Олин создали теорию, согласно которой «товары, требующие для своего производства значительных (максимальных) затрат избыточных факторов производства и небольших (минимальных) затрат дефицитных факторов, экспортируются в обмен на товары, производимые с использованием факторов в обратной пропорции» [5, с. 227].

Однако теория Хекшера–Олина была опровергнута В.Леонтьевым при исследовании внешней торговли США в 1947, 1951, 1967 годах, где более капиталоемким оказался не экспорт, а импорт. «Американская экономика в послевоенный период специализировалась на тех видах производства, которые требовали относительно больше труда, чем капитала. Это противоречило существовавшим ранее представлениям об экономике США, которые в силу избытка капитала должны были экспортировать преимущественно капиталоемкие товары» [5, с. 228]. «Парадокс Леонтьева» объясняется по-разному:

1. «Высококвалифицированная американская рабочая сила требует для своей подготовки больших затрат. ...

2. На производство американских экспортных товаров затрачивается в больших объемах импортное минеральное сырье, в добычу которого были вложены огромные финансовые средства (опять же из США)» [6, с. 42].

В современной экономической литературе предлагаются различные теоретические положения, объясняющие необходимость внешнеторговых отношений и международных экономических связей. Во второй половине XX века появилась теория «Цикл жизни продукта», разработанная Р.Вернаром, Ч.Киндельбергом, Л.Уэльсом. В данной теории отмечается, что товар имеет жизненный цикл, состоящий из стадий внедрения, расширения, зрелости и старения, на основе которого делается объяснение экономических отношений между странами. Исходя из цикла, страны ориентируются на производстве одного и того же товара на разных стадиях его зрелости для экспорта [5, с. 228].

Далее по данной проблематике расширенное объяснение предлагает теория конкурентных преимуществ М.Портера. Здесь во главу угла ставятся конкурирующие фирмы, а затем определяется значимость страны в данном процессе. При этом конкурентоспособность страны выводится из следующих условий:

- факторных условий (наличие в стране основных факторов производства);
- условий внутреннего спроса, вызывающих эффект масштаба;

- наличие смежных и поддерживающих отраслей (кластеров);
- стратегии фирмы и ее места во внутриотраслевой конкуренции [5, с. 232].

К уточняющим положениям в продолжение вышеприведенной теории относится «модель технологического разрыва» М.Познера. В ней подчеркивается новый фактор наличия технологических преимуществ в стране — новаторе, который обуславливает международную торговлю до момента преодоления возникшего такого разрыва [5, с. 231]. Так же к дополнению объяснения необходимости международных экономических отношений относится модель интернационализации, авторами которой являются П.Бакли, М.Кэссон, А.Рагмен, Д.Даннинг. Они относят значительную часть формально международных экономических операций к внутрифирменным отношениям больших хозяйственных комплексов (ТНК) [6, с. 48–49].

Другой теорией представляется популярная эклектическая модель Д.Даннинга, по которой фирма осуществляет прямые инвестиции потому, что обладает специфическими преимуществами собственника в данной зарубежной стране, интернационализации и места размещения [6, с. 49].

В основе всех имеющихся теорий, объясняющих необходимость международных экономических отношений, содержится главный интерес хозяина процесса в получении максимальной прибыли в условиях концентрации и централизации производства, что предопределяет вывоз капитала и товаров за пределы страны. Об этом писал еще Д.Рикардо, К.Маркс и Д.С.Миль. В «Основах политической экономии», изданного учебника в 1848 году, Д.С.Миль писал, что «в страны, до сих пор считающиеся варварскими..., где процесс цивилизации лишь начался, капитал мигрирует только при перспективе получения очень высокой сверхприбыли» [7, с. 337].

Объяснение международных экономических отношений на основе получения сверхприбыли странами, вывозящими товары, капиталы, и выравнивания условий развития производства ввозящих государств представляется очевидным, лежащим на поверхности. Однако для обоснования объективной необходимости международных экономических отношений требуется учет действия системы экономических законов: закона спроса и предложения, закона стоимости, конкуренции и других.

Определение общественно необходимых овеществленных и живых затрат труда, их соотношение как объективно предельных величин, исходящих из учета всех или большинства факторов, воздействующих на них, представляются исходными и основными моментами в выявлении необходимости международных экономических отношений в повышении эффективности каждой из стран, участвующих в данном процессе, и общей выгоды для всех сотрудничающих государств.

Поэтому вначале определяются общественно необходимые (объективно предельные) величины овеществленных и живых затрат труда и их соотношение по каждой стране, учитывающих между собой в процессе товарообмена. Затем данные объективно предельные величины рассчитываются по видам товаров, представленные для обмена в рамках между странами. Полу-

ченные результаты средних соотношений овеществленных и живых затрат труда в последнем случае сопоставляют с объективно предельными величинами соотношения овеществленных и живых затрат труда. Они определяются по данным обмениваемыми товарами между странами. Если объективно предельные величины соотношений этих затрат выше, чем такие же индикаторы в целом по каждой стране, то эти внешнеэкономические сделки будут оцениваться положительно и послужат факторами эффективного развития различных национальных экономик. В противном случае по рассматриваемой выше ситуации внешнеэкономическая деятельность представится не эффективной.

Таким образом, в определении общего критерия оценки эффективности внешнеторговых операций и международных экономических отношений недостаточен ориентир только на сверхприбыль или прибыль, которые представляются как конечные результаты и выражают всего лишь интерес хозяина внешнеэкономического процесса, но не всей страны и тем более другого государства, участвующего в данных экономических отношениях. В связи с чем лучше выбрать индикаторы, определяемые в качестве объективных предельных величин овеществленных и живых затрат труда как внутри страны в целом, так и обмениваемых товаров между государствами, поскольку здесь будут учитываться множество факторов, предопределенными действиями экономических законов.

Понятия и термины

Теория абсолютных преимуществ; теория сравнительного преимущества; теория сравнительных издержек производства; вывоз капитала; экспорт; импорт.

Рассматриваемые вопросы

1. Сущность теории абсолютных преимуществ.
2. Теоретические положения сравнительного преимущества.
3. Современные теории необходимости международных экономических отношений.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Меркантилизм в обосновании необходимости внешнеторговых операций.
2. Классики в определении необходимости международных экономических отношений.
3. Современные теории определения эффективности международных экономических отношений.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. В чем отличие определения необходимости международной торговли меркантилистами и классиками?

2. Какие фрагменты в содержании теории сравнительного преимущества представляются недостаточно аргументированными?
3. В чем сходство теорий, обосновывающих необходимость внешнеэкономической деятельности?

Темы для рефератов

1. Меркантилизм в развитии международной торговли.
2. Теории обоснования необходимости международных экономических отношений.

Литература

1. Экономическая теория/Под ред. Н.И. Базылева, С.П. Гурко. - Минск, 1997.
2. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. - М., 1962.
3. Самуэльсон П. Экономика. В 2 т., т.2. - М., 1997.
4. Рикардо Д. Соч. Т.1. - М., 1993.
5. Пузакова Е.П. Мировая экономика. - Ростов н/Д, 2001.
6. Мировая экономика/Под ред. А.С. Булатова. - М., 1999.
7. Милль Д.С. Основы политической экономии. В 3 т. Т. 2/Пер. с англ. - М., 1981.

17.2 Моделирование прогноза мирового хозяйствования

Проблемами моделирования развития мировой экономики занимаются крупные научные центры, научно-исследовательские институты при правительствах. Любое современное государство должно быть заинтересовано в знании потенциала не только соседей, но всех других государств, мирового сообщества. Это позволит им четко определить свои возможности при вхождении в мировую экономику, выбрать из альтернативных вариантов более эффективных партнеров в международном бизнесе. Данная проблема сложна тем, что возникает множество неопределенностей в международных экономических отношениях, поскольку расширение масштабов мирового хозяйствования не соответствует уровню развития производительных сил, тем самым создаются условия господства экономических законов над общественной деятельностью в производстве, товарном обращении, бизнесе, сфере услуг.

Моделирование прогнозов развития мирового хозяйства в основном осуществляются традиционными методами на базовых, фактических материалах с использованием математических аппаратов на уровне определения вероятностей проявления ограниченных отдельных факторов в будущем. Такой прогноз по традиции не основывается на требованиях механизма действия системы экономических законов, поскольку современные исследователи в основном заняты изучением поверхностной части проявления экономических законов.

В современных учебниках по мировой экономике отсутствует методология исследования мирового хозяйствования, исходящая из требований системы экономических законов. Имеющиеся материалы в учебниках представляют набор фактического материала по странам, констатирующие международные экономические отношения, развитие интеграционных процессов[1; 2]. Вместе с тем отсутствие углубленного понимания мирового хозяйствования на сущностном уровне и методологии исследования данного процесса, как органически целого, не позволяют осуществить полноценное прогнозирование.

В настоящее время для исследования мировая экономика подразделяется на секторы: трудовых ресурсов, природных, сырьевых ресурсов, материальных, технологических и так далее.

На основе теорий и методов межотраслевого баланса В.Леонтьева[3] и системы национальных счетов Р.Стоуна делаются попытки представить и прогнозировать мировое хозяйствование[4]. Межотраслевой баланс В.Леонтьева можно использовать отчасти в определении движения товаров в физическом отношении[5, с. 263–275]. А учет финансово-денежных отношений в системе национальных счетов по Р.Стоуну также не даст объективного видения и прогнозирования мирового хозяйствования, поскольку в данной методологии отсутствуют требования механизма действия системы экономических законов, теории расширенного воспроизводства экономики.

Моделирование мирового хозяйствования на прогнозный период должно строиться поэтапно. На первом этапе нужно определять модели межрегионального хозяйствования, то есть межгосударственных экономических отношений. Эти отношения могут быть двухсторонними или многосторонними. Затем можно переходить на формирование модели континентального хозяйствования. После чего нужно устанавливать экономические связи между континентальными хозяйствами, что и должно привести к моделированию мирового хозяйствования.

Все вышеназванные модели должны формироваться на основе определения общего критерия оценки общественного производства[5, с. 227–251] и расширенного воспроизводства[5, с. 263–287], а также в качестве дополнительного инструментария можно использовать систему национальных счетов и методы распределения физической массы товаров по отраслям, регионам, континентам.

Например, возьмем моделировать прогноз межрегионального хозяйствования (см. табл. 20). Пусть в данном процессе участвуют три национальных экономик, расположенных по соседству по территориальному признаку и обозначим их как А, В, С. Между данными странами осуществляются экспортные и импортные, финансовые операции, купля-продажа товаров, капиталов и услуг. Здесь необходимо учитывать долю внешнеэкономических отношений в ВВП национальной экономики. Если данная величина равна или превышает 20 % от ВВП страны, то необходимо включать внешний субъект с параметрами экономической деятельности в состав анализируемых объектов целостности. Поскольку из практики мирового хозяйствования определяется, что доля внешнеэкономических операций до 20 % от ВВП не имела столь

значительного влияния на развитие национальной экономики. Поэтому моделирование межрегионального хозяйствования предполагает учет взаимовлияния национальных экономик стран А, В, С, в которых доля воздействия каждой страны не ниже 20 % от ВВП.

Т а б л и ц а 2 0

Модель определения общего критерия оценки общественного производства в каждой отдельной стране А, В и в целом по межрегиональному пространству

№	А					В					Σ А, В.					
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1	P_A	$(C_1+C_2)_A:$	W_A	k_A	W_A'	P_B	$(C_1+C_2)_B:$	W_B	k_B	W_B'	P_{Σ}	$(C_1+C_2)_{\Sigma}:$	W_{Σ}	k_{Σ}	W_{Σ}'	
2	P_1					P_1					$P_{1\Sigma}$					
3																
4																
5																
6																
7						P_{30}					$P_{30\Sigma}$					
8																
9	P_{40}										$P_{40\Sigma}$					
10	P_a										$P_{a\Sigma}$					
11	Σ					Σ					Σ					
12	$\Sigma P:4$			k_a		$\Sigma P:30$			k_b		$\Sigma P:40$			k_{Σ}		
13	W												W_{Σ}			
14	K			k_{Σ}					k_{Σ}					k_{Σ}		
15	W'														W_{Σ}'	
16	K			K_A					K_B					K_{Σ}		

Допустим, что в каждой из вышеперечисленных стран имеются ряд отраслей, причем они могут быть схожими, разными или некоторые отрасли отсутствуют в других национальных экономиках. В связи с таким положением в моделировании межрегионального хозяйствования нужно учитывать экономическую деятельность всех отраслей, а идентичные отрасли нужно рассматривать как единую отрасль, представленной суммой показателей из их экономической деятельности. Это один из вариантов подхода. В другом варианте нужно учитывать все отрасли стран, как единого целого социально-экономического организма, так и в раздельном виде, с учетом определения общего критерия оценки общественного производства, исходя из межрегионального хозяйствования, то есть суммы двух национальных экономик А, В. Так, страна А имеет 40 отраслей, В — 30, при этом 15 отраслей в этих странах идентичные по направлению хозяйственной деятельности. На основе данных отраслей стран составим следующую модель определения общего критерия оценки общественного производства, которая позволит рассчитать коэффициент плотности взаимосвязи (K) между отраслями и странами. Данный коэффициент рассчитывается по следующей формуле:

$$K = k_i : k_{\Sigma n}, \quad (161)$$

где k_i — коэффициент приведения индивидуальных затрат к общественно необходимой величине (объективно предельной величине) отрасли или страны; $k_{\Sigma n}$ — коэффициент приведения индивидуальных затрат к общественно необходимой величине совокупности отраслей стран.

После определения общего критерия оценки общественного производства нужно перейти к расчетам отклонений фактических данных от показателя общего критерия оценки, то есть объективно предельных величин, как по каждой стране, так и по сумме результатов хозяйственной деятельности по всем странам. Затем на основе отраслей каждой страны и по их совокупности можно определить фактические и прогнозные условия расширенного воспроизводства межрегионального развития.

Далее также осуществляется моделирование прогноза континентального хозяйствования. Конкретным примером может служить Европейский союз. Здесь увеличивается объект исследования, количество стран и отраслей. Эта особенность не меняет принципиальные подходы в моделировании прогноза континентального хозяйствования на основе определения общего критерия оценки общественного производства и расширенного его воспроизводства.

Для моделирования мирового хозяйствования необходимо использовать результаты прогнозов развития континентальной экономики. Здесь также можно использовать форму вышеприведенной таблицы, где вместо стран нужно внести континентальные экономики с соответствующими отраслями.

Далее следует продолжить по выработанной методологии моделирование прогноза хозяйствования в мировом масштабе. В данных исследованиях предполагается разработка бюджетного прогноза по объектам, сведение различных валют государств к общему знаменателю посредством общего критерия оценки общественного производства в масштабе континента и межконтинентальных отношений.

Таким образом, моделирование мирового хозяйствования строится на прогнозах континентального и межконтинентального хозяйствования, осуществляемых на основе определения общего критерия оценки общественного производства и расширенного его воспроизводства.

Понятия и термины

Прогнозирование мирового хозяйствования; межрегиональное хозяйствование; моделирование мирового хозяйствования; международный бизнес; континентальная экономика.

Рассматриваемые вопросы

1. Проблемы моделирования мирового хозяйствования.
2. Традиционные подходы прогноза мирового хозяйствования.
3. Объективные основы моделирования мирового хозяйствования.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Мировое хозяйство как объект моделирования.
2. Объективное и субъективное в прогнозировании мирового хозяйства.
3. Методы прогнозирования мирового хозяйства.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. Какие основные факторы учитываются при прогнозировании мирового хозяйства?
2. Какова последовательность моделирования мирового хозяйства?
3. Перспективны ли формирования интеграционных экономик по континентальным признакам?

Темы для рефератов

1. Традиционные методы прогнозирования мирового хозяйства.
2. Система национальных счетов в моделировании прогноза мирового хозяйства.
3. Межотраслевой баланс в прогнозировании мирового хозяйства.

Литература

1. Мировая экономика/Под ред. А.С. Булатова. - М., 1999.
2. Пузанова Е.П. Мировая экономика. - Ростов н/Д, 2001.
3. Леонтьев В.В. Межотраслевая экономика/Пер. с англ. - М., 1997.
4. Национальные счета Республики Казахстан за 1999 – 2003 годы. Статистический сборник /Агентство Республики Казахстан по статистике. - Алматы, 2005.
5. Айнабек К.С. Теория рыночной экономики. - Алматы, 2004.

Глава 18 **МИРОВОЙ ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК:** **СОДЕРЖАНИЕ, ФОРМЫ И МЕХАНИЗМЫ**

18.1 Эволюция формирования мирового валютного рынка

Современный мировой валютный рынок является результатом интеграции национальных экономик и относительной их обособленности в условиях глобализации. Новая инновационная технология в экономике, информационной среде позволила совершать мгновенные переводы и расчеты между покупателями и продавцами, ускорила интенсивность товарного обращения, расширил международный валютный рынок до планетарного масштаба.

Валютный рынок непосредственно связан с товарным, финансовым, фондовым рынками. При этом валютный рынок является производным финансового рынка, в то же время он относится к элементам проявления содержания последнего.

Валютный рынок содержит элементы международных отношений, хотя купля-продажа денег в разных странах может происходить и в отдельно взятом государстве, поскольку используется и иностранная валюта. А соотношение единиц национальных к иностранным деньгам, и наоборот, представляет на поверхностном уровне валютный курс. Он является непосредственным проявлением валютного рынка и показателем экономического уровня развития страны по отношению к другим государствам в данный период времени.

Современные соотношения денег различных государств вытекают из эволюционного развития рынка ликвидных товаров, имеющих свойство всеобщего эквивалента. Развитию валютного рынка предшествовали эпохи товарообмена, бартерных сделок, где особо ликвидные товары выполняли функции всеобщего эквивалента, то есть полноценных денег. В таких условиях товарообмена ликвидные товары не приводили к экономическим кризисам, поскольку обмен происходил эквивалентный, спрос соответствовал предложению, отсутствовало перепроизводство товаров.

С появлением металлических денег, а затем и бумажных, они становятся квазиденьгами, теряя главную функцию — всеобщего эквивалента, хотя выполнялись другие функции денег: формально меру стоимости, цены, средств обращения, платежа, накопления, инструмента международных экономических отношений. Потеря главной функции современных денег — всеобщего эквивалента, стала одной из основных причин резкой изменчивости и колебаний валютного рынка, следовательно, и волатильности валютного курса.

Сами деньги не имеют ценности и представляют всего лишь кусок бумажки со знаками различия. Поэтому они могут, при определенных условиях и чрезмерного превышения их, отклоняться в количественном значении от величины стоимости реальных товаров и услуг, вследствие чего — обесцениваться. Это обычно приводит к нарушению цикла общественного воспроизводства: производства, обмена, распределения и потребления, к финансовому

и экономическому кризису, а в условиях глобализации — мировому финансовому или экономическому кризису.

Мировая практика показывает, что существует системная взаимосвязь между развитием реального сектора экономики, финансовыми и валютными рынками. Финансовый рынок, как производный от рынка товаров и услуг, имеет определенные параметры саморазвития, которое способствует к отклонению от реальных стоимостных, объективно предельных величин ценообразования в сфере товарного обращения и услуг. Это дополнительно приводит к вздутию цен на товары и услуги, увеличивая доходы участников финансовых и коммерческих сделок. Часть данных доходов в определенной степени не имеет материальной основы, поэтому она обесценивается, когда спрос превышает предложение объективно предельной величины, которая соответствует реальному спросу и потребности населения. Это положение подтверждается следующими материалами: «По данным Банка международных расчетов, в июне 2008 года общая условная стоимость производных финансовых инструментов (деривативов) составила 684 триллиона долларов, что более чем в двадцать раз превышает суммарный ВВП всех стран мира»[1, с. 26 (09.01.2009)].

Несоответствие спроса и предложения товаров и услуг в реальном секторе экономики, вследствие чего колебание цен в сторону повышения, способствуют развитию вздутия цен на финансовом рынке, где многократно повышаются стоимостные показатели на рынке ценных бумаг, и господствуют спекулятивные сделки в фондовых и валютных рынках. Здесь надо помнить, что стоимостные показатели без учета их объективно предельных величин приводят к значительным колебаниям индексов и цен, следствием чего могут возникнуть условия диспропорционального развития экономики, как в финансовом секторе, так и во всей социально-экономической системе.

Процессы инвестирования и кредитования вызывают мультипликативный эффект роста финансовых ресурсов, за которым не поспевает развитие реальной экономики. Поэтому диспропорциональное развитие в соотношении между реальным сектором экономики и финансовым приводит в начале к потрясениям фондовых рынков, ценных бумаг, валютных, а затем к падению в реальной экономике. Примером могут послужить негативные процессы в мировой экономике 2008–2009 годов, где рецессия вначале стала развиваться в финансовом секторе ещё во второй половине 2007 года, которая перекинулась через потрясения фондового и валютного рынков в реальный сектор мировой экономики. Специфика данного мирового финансового кризиса проявляется в том, что сохраняется некоторый минимальный рост ВВП в большинстве высокоразвитых и развивающихся государствах в период рецессии, где наблюдается резкое обесценение ценных бумаг, банкротство ряда крупных международных банков, корпораций, малых и средних фирм реального сектора, существенное снижение цен сырья (на 30–50 % и более), нефти (в 3 раза), металлов — более чем в 2 раза, и других товаров и услуг [1. (19.02.2009)]. В 2009 году мировой финансовый кризис переходит на уровень мирового экономического кризиса, поскольку снижаются ВВП не толь-

ко отдельных государств, но и всей экономики мира, пусть пока на незначительную величину, при этом надо помнить, что ещё фаза падения не дошло до дна.

Условиями возникновения и развития мирового валютного рынка являются международное разделение труда, концентрация и централизация международного капитала, расширение масштабов и уровня развития общественного хозяйствования в условиях глобализации. К объективным факторам развития валютного рынка относятся экспорт и импорт товаров: средств производства, инвестиционных и потребительских товаров и услуг.

Развитие мирового валютного рынка предопределено действиями экономических законов: спроса и предложения, закона стоимости, конкуренции, собственности. Параметры валютного рынка на поверхностном уровне проявляются под диктовку закона спроса и предложения, где колебания индикаторов экономических процессов происходят в поиске равновесного состояния. Закон стоимости же обуславливает средневзвешенную тенденцию развития валютного рынка, привязывая его к параметрам объективно предельных величин функционирования рынка товаров и услуг, развития реального сектора экономики.

К субъективным факторам развития мирового валютного рынка относятся институты, институции, правовые механизмы, юридические законы, законодательные акты, «правила игры» в сфере экономики. В настоящее время субъективные факторы не учитывают в полноте требования устойчивого развития экономики, вытекающие из объективных условий и действия экономических законов. Также можно отнести к субъективным факторам традиции, образ мышления, психологическое состояние агентов сделок. Так, например, эгоистическое мышление и действия кучки особо богатых собственников, оторванные от учета разумной, объективно социальной и экологической потребности, также способствуют к большим диспропорциям в доходах населения, что предопределяет негативные процессы в обществе, разрушению окружающей среды обитания. Жадность, стремление к наживе, спекулятивные деяния, нездоровая предприимчивость и предпринимательство приводит бизнесменов к саморазрушению, поскольку это связано не только с материальным миром, но с духовным. Нарушение всеобщих законов, данных в священных книгах, не проходят бесследно не только для отдельной личности, но и для человечества. Некоторые разорившиеся миллиардеры и миллионеры заканчивают бизнес-карьеру суицидом. Есть случай из США, где обанкротившийся бизнесмен убил жену и детей, и наложил руки на себя. Это частный случай, но в массовом масштабе страдают от экономического кризиса не только бедные и потерявшие работу люди высокоразвитых стран, но и многие развивающиеся страны в связи с резким ухудшением экономического положения, сотни миллионов людей планеты.

Неопределенность в развитии валютного рынка обусловлено как объективными, так и субъективными факторами. Она способствует проявлению и господству стихийности в развитии валютного рынка и в целом мировой экономики.

Для укрощения стихийности и ограничения пространства неопределенности необходимо, расширяющимся масштабам общественного хозяйствования, соответствующее постоянное повышение уровня развития производительных сил, технологий, управления, институтов, институций, науки, образования и т.д.

Валютный рынок, как производный финансового и товарного рынков, должен служить сокращению не только издержек трансакций, но и издержек производства, обращения, воспроизводства. Он развивается в пределах требований экономических законов, сущностных и производных отношений.

Содержание современного мирового валютного рынка выражают экономические отношения обмена и распределения национальных и иностранных валют в пропорциях необходимых для ведения международных экономических операций по экспорту и импорту товаров и услуг, снижения издержек трансакций, воспроизводства, экономического роста, повышения благосостояния населения на основе требований экономических законов, сущностных и производных отношений в условиях глобализации и интеграций национальных экономик.

Валютные рынки подразделяются по масштабности на региональные, национальные, межрегиональные, континентальные и мировые. По видам организации дифференцируются на биржевой межбанковский валютный рынок, внебиржевой межбанковский валютный рынок, фьючерсный валютный рынок[2, с. 495].

Так, например, биржевой межбанковский валютный рынок в основе служит обеспечению внешнеэкономических операций, где формируется валютный курс.

Внебиржевой межбанковский валютный рынок возник в результате операций по межбанковским кредитам. Более активно проводятся операции на рынке межбанковских кредитов в периоды относительной устойчивости функционирования валютных рынков[2, с. 495].

Фьючерсный валютный рынок имеет место в условиях растущей неопределенности и финансовой нестабильности в мировой экономике. На данном рынке осуществляется торговля фьючерсными контрактами, где предполагают передачу ценных бумаг с уплатой денежной суммы через определенный срок после заключения сделки по цене, указанной в контракте. На фьючерсном валютном рынке появляется возможность осуществления операций на разнице цен курса валют, что дает огромные выгоды. В практике рыночной игры на повышение курса получила название репорт, а на понижение — депорт[3].

Мировой валютный рынок представляется формой проявления мировой валютной системы. Определяя содержание мировой валютной системы, некоторые авторы искусственно искажают и сужают его только до характеристики субъективных сторон. Так, в российских учебниках пишут следующее: «Валютная система — эта форма организации денежных отношений, включающая внутреннее кредитно-денежное обращение (национальная валютная система), закрепленная национальным законодательством, и сферу междуна-

родных расчетов»[4, с. 445]. В другом источнике отмечают: «Мировая валютная система — это форма организации валютных отношений в рамках мирового хозяйства»[5].

Здесь необходимо разграничить субъективную и объективную стороны характеристики содержания мировой валютной системы. Выдвигаемая версия определения содержания мировой валютной системы, как формы организации валютных или денежных отношений, является характеристикой субъективной его части. В ней отсутствуют объективные стороны содержания — объективные условия, предопределяющие их развитие, экономические механизмы, требующие соответствующих «правил игры», стандартов расчетов и т.д.

В содержание мировой валютной системы входит совокупность взаимосвязи национальных, региональных, межрегиональных, континентальных и межконтинентальных валютных рынков, институтов, институций, финансовых структур, экономических и правовых механизмов, обеспечивающих функционирование валютных сделок в планетарном масштабе.

Мировая валютная система состоит из субъектов функционирования (финансовых институтов), механизма действия и использования экономических законов и правил игры, развивающихся в условиях интеграции национальных экономик для обеспечения снижения издержек трансакций, обращения, экономического роста. Так, например, в экономический и правовой механизмы валютной системы также входят: «международные платежные средства; механизм установления и поддержания валютных курсов; порядок балансирования международных платежей; условия конвертируемости (обратимости) валют; режим работы валютных и золотых рынков; права и обязанности межгосударственных институтов, регулирующих валютные отношения»[5] и т.д.

Мировая валютная система является производной подсистемой мировой экономики, поэтому она также находится на стадии становления и формирования, что предполагает её неустойчивость, предрасположенность к кризису, стихийному проявлению, с большим простором неопределенности в развитии.

В экономической литературе осуществлена периодизация развития мировой валютной системы[4, с. 446–449; 5]. Данная периодизация основана на учёте перехода от золотомонетного и золотослиткового стандартного содержания валюты до золотодевизионного стандарта и полного отказа учета в содержании валют использования золотого стандарта в любом количественном соотношении и форме.

По существу, научная периодизация развития мировой валютной системы должна быть основана на полном и частичном учёте функции всеобщего эквивалента валюты, и полном отказе от него. В связи с этим положением логично будет выделение трех этапов данной периодизации, а не четырех по хронологии развития принятия решений финансовым международным сообществом.

При этом первый этап характеризуется полным учётом (функции всеобщего эквивалента валюты) золотомонетного и золотослиткового стандартного содержания валюты, который охватывает период от начала XIX — до се-

редины XX веков. В дальнейшем отказ от этой системы произошел из-за необходимости снижения огромных издержек трансакций, обращения и воспроизводства. Жесткая взаимосвязь между объемом добычи золота и объемом денежной массы в обращении сдерживало рост реальной экономики, поскольку дефицит наличных денежных средств ограничивало масштабы хозяйственной, коммерческой деятельности.

Со второй половины XX века (1944–1976 гг.) отмечается развитие второго этапа новой валютной системы на основе принципа двойственного обеспечения бумажных денег — золотом и долларом США (частичном учёте функции всеобщего эквивалента валюты). Здесь нужно отметить, что бурное развитие ряда стран и в целом мировой экономики способствовало отказу США от принципа использования золотосодержащего доллара в валютной системе. Привязка золота к доллару в любой форме негативно влияло на финансовое и экономическое состояние США. Всеобщий эквивалент в качестве золотого критерия стал ограничивать лидерство мировой державы США в международных экономических отношениях. Экономика США постепенно стала уступать ряд своих позиций странам Европы и Японии.

Бурное развитие мировой экономики предопределяло интенсивное развитие валютных рынков, где золотосодержащая валюта становилась тормозящим фактором для роста экономик высокоразвитых стран. Это обусловило переход к третьему этапу мировой валютной системы — полному отказу от функции денег всеобщего эквивалента, который начался с семидесятых годов XX века. В 1976 году международным сообществом в Кингстоне на острове Ямайка было оформлено соглашение по предоставлению права выбора любого режима валютного курса, что привело к системе «плавающих» курсов, которая определялась спросом и предложением. Данная валютная система основывалась на специальных правах заимствования (СДР — Special Drawing Rights — специальные счетные деньги, разработанные МВФ в 1970 году). Оценка же СДР осуществлялась посредством валютной «корзины», которая формировалась на основе национальных валют высокоразвитых стран в таких пропорциях: доллар США — 42 %, фунт стерлингов Англии, марка ФРГ, франк Франции — 45 %, йена Японии — 13 % [4, с. 449; 5].

Однако переход к «плавающему» курсу валют и отказ от учёта функции всеобщего эквивалента в дальнейшем способствовали усилению влияния неопределенности и проявлению разрушительных действий стихийности в мировой финансовой и экономической системе. Мировые финансовые кризисы, переходящие в экономические, становились разрушительными не только на региональных уровнях, но и на планетарном масштабе. Этому подтверждением последствий мировых финансовых и экономических кризисов восьмидесятых, девяностых годов XX и начала XXI веков.

Система «плавающих» курсов валют даёт определенные преимущества отдельной группе высокоразвитых стран, позволяющим пользоваться верховенствующим положением в валютных и финансовых операциях в международных экономических отношениях на основе конвертируемых национальных денег, используемых в мировом, региональном валютном рынках и дру-

гих. Однако даже эти преимущества не позволили и высокоразвитым странам избежать финансового и экономического кризисов. Здесь необходимо отметить, что именно мировые и международные финансовые центры стали источниками мошенничества, крупной спекуляции, безответственной финансовой деятельности, обуславливающие рецессии и кризисы не только в собственной национальной экономике, но во всей мировой хозяйственной системе.

Таким образом, эволюционное развитие мирового валютного рынка требует формирования и совершенствования международных финансовых структур и институтов, экономического и правового механизма для приведения их в соответствие с изменившимися условиями интеграции и социализации национальных экономик и глобализации.

Понятия и термины

Валюта; валютный рынок; региональный валютный рынок; континентальный валютный рынок; мировой валютный рынок; мировая валютная система.

Рассматриваемые вопросы

1. Содержание и формы валютных рынков.
2. Формирование и развитие мировой валютной системы.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Объективные условия возникновения и развития мирового валютного рынка.
2. Современные закономерности формирования и развития мирового валютного рынка.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. В чем различие понятий “мирового валютного рынка” от “мировой валютной системы”?
2. Назовите объективные и субъективные факторы формирования и развития мирового валютного рынка?
3. На чем основывалась периодизация развития мировой валютной системы?

Темы для рефератов

1. Роль мирового валютного рынка в развитии планетарной экономики.
2. Финансовые кризисы в совершенствовании механизма валютных рынков.
3. Взаимосвязь мирового валютного рынка и реальной экономики.

Литература

1. Казахстанская правда. 09. 01. 2009; 19.02. 2009.
http://www.kazpravda.kz/index.php?uin=1151984397&chapter=1234993866&act=archive_date&day=19&month=2&year=2009

2. Экономическая теория/Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича: Учебник. 3-е изд.-СПб,1999.
3. Финансовый энциклопедический словарь ОНЛАЙН/<http://finance-enc.net/>
4. Экономическая теория/Под ред. В.Д. Камаева, Е.Н. Лобачевой: Учебник.- М, 2005.
5. Т.А.Фролова. Мировая экономика: конспекты лекций. Таганрог, 2006, <http://www.aup.ru/books/m175/>

18.2 Методология определения экономического содержания модели валютного курса

Основным индикатором развития валютного рынка является валютный курс, который влияет на экспорт и импорт товаров и услуг, платежный баланс и экономику страны.

В экономической литературе «общепринято считать, что валютный курс — это цена национальной денежной единицы, выраженная в денежной единице другой страны»[1, с. 481]. Такое понимание валютного курса представляется поверхностным, ориентированным для простого обывателя. На самом деле в содержании категории «валютный курс» не раскрыты основные экономические отношения и процессы.

Во-первых, сопоставление национальных валют к иностранным выражает процесс выявления конкурентоспособности одних денег по отношению к другим, то есть через них проявляются конкурентоспособности экономик различных государств, так как они обусловлены совокупностью товарных обращений и услуг первоначально в пределах национальных хозяйств.

Во-вторых, соотношение одних валют к другим по существу не означает определение цены одних денег через другие, поскольку эти валюты не имеют стоимостей, как всеобщих эквивалентов, ликвидных товаров. «Цену денег» в международных экономических операциях нужно понимать, прежде всего, как выражение покупательской способности одних валют по отношению к другим деньгам на основе конкурентоспособности национальных экономик.

В продолжение приведенного отметим, что доллар США относится к свободно конвертируемому, твердым валютам и «ценность» их высока по отношению к многим другим национальным денежным единицам, поскольку по рейтингу развития мировой экономики США занимает одно из лидирующих мест на планете. В связи с вышесказанным можно определить сущность валютного курса как отношения национальных или межгосударственных денег, выражающих конкурентоспособности их экономик, посредством покупательской способности меняемых валют в соотношениях к деньгам других стран, направленных для обеспечения реализации экспорта и импорта товаров и услуг в обеспечении расширенного воспроизводства субъектов хозяйствования.

Из конкурентоспособности экономики вытекает конвертируемость национальной валюты. Чем выше уровень конкурентоспособности экономики, тем более конвертируема национальная валюта, то есть она способна на более свободный обмен по отношению к другим валютам. В связи с этим они подразделяются на свободно или полностью конвертируемые, частично конвертируемые и неконвертируемые валюты [2, с. 719].

Существует три метода определения валютного или обменного курса: прямая, косвенная и кросс-курс [3, с. 317–318]. При прямой котировке за единицу принимается иностранная валюта, к которой приравнивается определенное количество номинации национальных денег. Этот метод используется в большинстве стран. Противоположностью данному методу относится косвенная котировка, которая предполагает приравнивание определенного количества номинации иностранных денег к единице национальной валюты. На основе данных двух подходов возникает кросс-курс, который позволяет через сравнения между двумя парами валют определить соотношение к третьей из них.

Обменный курс основывается в международных расчетах на паритете покупательской способности (ППС). В экономической литературе отмечается, что базовые идеи содержания ППС были предложены еще в XVI веке, после развивались Д.Рикардо, а в начале XX века данные проблемы были доработаны и обобщены шведом Г.Кассель [4, с. 451].

В экономической литературе отмечается, что содержание паритета покупательской способности выражают соотношения между национальными или межгосударственными валютами по определению их покупательской способности на основе расчета к ценам определенного набора товаров и услуг на определенное время. Далее предлагается математическое выражение в виде следующей формулы: $K(t) = P_H(t) : P_a(t)$, где $K(t)$ — паритет покупательской способности (ППС); $P_H(t)$ и $P_a(t)$ — уровень цен набора товаров и услуг в стране и за рубежом; t — момент времени [4, с. 452].

Данный подход определения паритета покупательской способности различных валют очень прост и понятен в использовании на практике. По этому поводу некоторые ученые подчеркивают, что «это соотношение предполагает действие так называемого закона одной цены, в соответствии с которым цены на товары в одной стране равны ценам на товары в другой. Правда, эта тенденция прослеживается лишь в долгосрочном периоде и верна для экономически развитых стран. Помимо цен на наборы товаров и услуг на валютный курс действуют и динамика процентных ставок, и сальдо торгового баланса, и другие факторы..., то ППС является довольно условным показателем и может не совпадать с курсом валюты» [4, с. 452].

Далее добавим, что сущность любой валюты выражает всеобщий эквивалент, который определяется как усредненная, объективно предельная величина из совокупности товарного обращения и услуг на единицу товара. Однако при резком отклонении количества денег от объективно предельной величины валюта теряет сущностное свойство всеобщего эквивалента, что приводит ее к обесценению. Поэтому упрощенный подход определения курса

валют на основе ППС несколько сужает количество факторов определения сущности валюты. Тем самым такой определитель валютных курсов представляется не надежным, что доказывается практикой, где господствует неопределенность и стихийность в финансовой сфере, мировом и международных валютных рынках.

В настоящее время вышеприведенный определитель валютных курсов служит основой преимущественно следующим типам обменных курсов: фиксированному и плавающему. Существуют вообще три типа валютных (обменных) курсов. Изначальным является абсолютно жесткий валютный курс, при котором различные деньги соотносятся в жесткой привязке, как при золотом стандарте, к тем или иным финансовым инструментам. К следующему относится фиксированный обменный курс. Ему характерно определение фактического валютного курса на рынке, где Центральный банк страны воздействует на регулирование спроса и предложения, гарантируя постоянство или колебание в определенных пределах валютного курса. К третьему типу относится плавающий обменный курс, который существует в условиях саморегулирования, под непосредственным воздействием спроса и предложения без вмешательства Центрального банка (ЦБ) страны. При этом в экономической литературе отмечается, что «... на практике «чистый» плавающий курс почти не встречается. Более распространен вариант, при котором ЦБ время от времени вмешивается в рыночные операции с целью повлиять на обменный курс, но не объявляет заранее, какой именно обменный курс хотел бы поддерживать»[3, с. 323].

Плавающий курс как проявление рыночных сил имеет ряд недостатков, свойственных стихиям рынка: непредсказуемость обменного курса, широкий диапазон колебания, высокие риски для участников сделок.

О важности и волатильности валютных курсов в современных условиях развития мировой экономики также отмечал английский ученый Дж.Сломан следующее: «Валютные курсы стали чрезвычайно изменчивы. Валюты могут приобрести или потерять несколько процентных пунктов всего за несколько дней. Подобные изменения могут составить всю разницу между прибылями и убытками торговых компаний. Для этой изменчивости существует ряд причин:

- Целевые показатели роста денежной массы или инфляции.
- Огромный рост международных финансовых рынков.
- Отмена валютного контроля в большинстве промышленно развитых стран.
- Рост информационных технологий.
- Предпочтение ликвидности.
- Растущая спекулятивная деятельность торговых компаний.
- Растущая спекулятивная деятельность банков и других финансовых институтов.
- Растущая вера в то, что слухи и «прыжок в последний вагон» являются более важными факторами, определяющими покупку или продажу валюты, чем хладнокровная долгосрочная оценка.

- Растущая вера в то, что правительства бессильны предотвратить изменения курсов валют. Так как краткосрочный капитал (или «горячие деньги») относительно официальных валютных резервов растет, центральным банкам все труднее проводить рыночную интервенцию для стабилизации валюты»[5, с. 607].

В связи с падением доверия к системе «плавающего» курса валют и, в частности, доллару США, появляются предложения о создании континентальных и единой мировой валюты для снижения спекулятивных операций и финансовой стихии под контролем мирового финансового органа и комиссии при Организации Объединенных Наций (ООН)[6]. Такие предложения представляют определенный интерес, однако мировой валютой был фактически и является в определенной степени доллар США под косвенным контролем Международного валютного фонда (МВФ) и Международного банка реконструкции и развития (МБРР). Но истинным хозяином данной валюты является США, то последующая мировая валюта может стать финансовым инструментом кучки высокоразвитых стран, которые будут использовать свое положение только в интересах данного круга государств, а другие — большинство стран могут оказаться в абсолютном проигрыше, за бортом экономического благополучия. Это мы знаем из прошлой и настоящей практики развития мировой экономики. Об этом говорят следующие факты: в пятидесятых годах проживало в развивающихся странах 2/3 населения планеты, в 2000 — более 4/5, а к середине XXI века прогнозируется 9/10 [7. с. 5. 20.02.2009].

Здесь вопрос стоит не в создании нового идола — мировой валюты, что является преждевременным, а в определении механизма функционирования мирового валютного рынка, обуславливающий справедливый обмен национальных валют на основе объективно предельных величин (всеобщего эквивалента), связывающих финансовые, валютные рынки с реальным сектором экономики, снижающих спекуляцию до минимума, ограничивающих проявление и сведение на нет стихийности в мировой финансовой сфере и общественном хозяйстве.

Идея создания мировой валюты возникла еще во второй половине 70-х годов XX века при создании плавающей валютной системы, которая основывалась на специальных правах заимствования (СДР), где она представлялась прообразом мировой валюты в качестве международной расчетной единицы. Следующим этапом формирования явилось создание межрегиональной валюты Европейского Союза — евро (EUR). Интеграция национальных экономик в Европе обусловило возникновение данной межрегиональной валюты, а в перспективе она может стать и континентальной. Для перехода к мировой валюте необходимо создание условий более качественно высокого уровня интеграции национальных и межрегиональных, континентальных экономик, на что потребуются еще определенный период времени.

По этому поводу российский ученый Б.Большаков отмечает, «что процесс разработки и создания региональных наднациональных межгосударственных расчетных единиц идет в мире уже не первый десяток лет. И подготовка к их введению начала разворачиваться в разных регионах мира задолго

до глобального мирового кризиса. То есть наш мир уже спонтанно готовится к очередной стадии своего самообновления»[7, с. 12. 13.02.2009].

В просторах СНГ (Содружество Независимых Государств) известный российский ученый, лауреат премии Президента РФ В.З.Баликоев один из первых предложил о необходимости введения международной наднациональной валюты, которая управлялась бы и регулировалась бы всем мировым сообществом. Также он отмечал о необходимости привязки этой валюты к золоту: «национальные валюты должны быть привязаны к чему-то одному (общему знаменателю)» и должна стать выгодной для всех субъектов мирового хозяйства[2, с. 716–717]. Здесь нужно добавить, что еще в первой половине XX века 26 президент США Ф.Т.Рузвельт и Дж.М.Кейнс предлагали о введении наднациональной, мировой валюты, о чем отмечалось в печати.

В данный период есть смысл создания прообраза мировых денег в качестве мировых расчетных единиц как ЭКЮ (European Current Unit — европейская счетная единица, введенная в 1979 году и трансформированная через 20 лет в реальную валюту евро) или СДР на стадии становления и формирования мировой экономической системы. Когда будут господствовать континентальные или межрегиональные твердые конкурентные валюты на основе высокого уровня интеграции национальных экономик, тогда и возникнет необходимость в полноценной мировой валюте.

Континентальные, межрегиональные и мировые валюты не должны быть привязаны к отдельному ликвидному товару, поскольку опыт золотомонетного и золотослиткового стандарта показал не состоятельность такого подхода. «В современных условиях золотой стандарт, — подчеркивает С.Н.Ивашковский, — не используется в практике международных валютных отношений. Вступив в 1981 г. в должность, президент США Р.Рейган создал специальную комиссию, чтобы выяснить, должны ли США вернуться к золотому стандарту. Комиссия высказалась против возврата к золоту. Хотя центральные банки многих стран продолжают держать золото в составе своих международных резервов, цена золота в настоящее время не играет особой роли в воздействии на проводимую денежно-кредитную политику»[3, с. 321].

Однако некоторые дилетанты упорно отстаивают идею измерения обмена товаров и услуг в физических единицах. Так, Н.Искаков отмечает: «Неспроста известный американский ученый и политик Линдон Ларуш прогнозировал, что в 2012–2016 годах новой всемирной валютой станет тот самый «киловатт-час». Возможно, именно к этой идее и подводит Глава нашего государства — от принципов устойчивого развития к установлению более справедливого мирового порядка, к новой мировой валюте «акметалл», достоинство которого можно будет измерять во всеобщих физических единицах»[7, с. 5. 20.02.2009]. По этому поводу можно сказать, что переход к физическим измерениям — это путь к первобытному товарообмену, тогда как современные масштабы экономики при использовании физических измерений «киловатт-час» в качестве денег колоссально увеличат, а не снижат транзакционные издержки. Именно условия закона снижения транзакционных

издержек по отношению к доходности потребовали возникновения рынка и денег, фирм и государства.

Квазимировые деньги нужно связывать с сущностью ликвидных товаров, то есть с их свойством всеобщего эквивалента, который определяется как объективно предельная величина (средняя или усредненная) из совокупности товарного обращения и услуг.

Для определения в обращении объективно предельных величин денежной массы необходимых в мировом масштабе исходить из требований механизма функционирования закона стоимости, и вытекающих из них экономических инструментов и экономико-математических моделей, позволяющих решать существующие проблемы. В связи с чем обратимся к модели определения объективно предельных величин затрат и доходов экономик стран мира.

Т а б л и ц а 2 1

Модель определения объективно предельных величин затрат и доходов экономик стран мира

№	S	Y	a_{ϕ}	ПП	ДС	$\frac{a_{\phi} + ПП}{ДС}$	k	Y^1	$\frac{Y}{Y^1} \cdot 100\%$	$Y_S / Y \sum S_n$
I	S_1	+	+	+	+	+	+	$Y^1 S_1$	+	+
II	S_2	+	+	+	+	+	+	$Y^1 S_2$	+	+
n	S_n	+	+	+	+	+	+	$Y^1 S_n$	+	+
n_1	$\sum S_n$	+	+	+	+	+	-	+	+	+
n_2	$\frac{\sum S_n}{n}$	$\frac{\sum Y S_n}{n}$	+	+	+	+	-	-	-	-

Основное содержание экономических инструментов и методов представляется в модернизированной модели определения объективно предельных величин затрат и доходов экономик стран мира в символах и математических формулах. Содержание символов: S — страны, $\sum S_n$ — общее количество стран; $\frac{\sum S_n}{n}$ — средние величины показателей от всей мировой экономики; n — количество; Y — выпуск — валовой общественный продукт; a_{ϕ} — амортизационное отчисление физического износа основных средств производства; ПП — промежуточное потребление; ДС — добавленная стоимость; k — коэффициент приведения индивидуальных затрат труда к объективно необходимой величине; Y^1 — объективно необходимая величина выпуска — валового общественного продукта; $\frac{\sum Y S_n}{n}$ — средняя величина валового общественного продукта от всей мировой экономики или объективно необходимая величина массы мировой валюты для обеспечения товарного обращения и услуг; Y_S — величина выпуска страны; $Y \sum S_n$ — суммарная величина

выпуска стран мира; (+) — символ заполненной клетки цифровыми данными; (–) — символ отсутствия данных.

Формулы, используемые в определении объективно необходимых величин затрат и доходов:

$ДС$ — затраты живого труда;
 $a_{\phi} + ПП$ — затраты овеществленного труда; (162)

$\left[\frac{a_{\phi} + ПП}{ДС} \right]_s$ — соотношение овеществленных затрат страны к (163)

живым затратам труда;

$\left[\frac{a_{\phi} + ПП}{ДС} \right]_{\sum_n s_n} \left[\frac{a_{\phi} + ПП}{ДС} \right]_{\sum_n i_n}$ — средняя величина соотношений (164)

затрат овеществленного и живого труда из совокупности экономик стран мира;

$\left[\frac{a_{\phi} + ПП}{ДС} \right]_s : \left[\frac{a_{\phi} + ПП}{ДС} \right]_{\sum_n s_n} = k;$ (165)

$Y^1_{s_n} = Y_{s_n} k,$ (166)

где $Y^1_{s_n}$ — объективно необходимая величина выпуска; $Y - Y^1$ — разница между выпуском (валовым общественным продуктом) и общественно необходимой величиной выпуска (валового общественного продукта);

$\frac{Y}{Y^1} \cdot 100\% = U$ — уровень предложения или удовлетворенного (168)

спроса;

$Y_s / Y \sum S_n$ — доля выпуска страны к совокупности выпуска стран (169)

мира.

Далее на основе данного показателя $Y^1 S_n$ (объективно необходимая величина выпуска конкретной страны) можно определить объективно предельную величину денежной массы (M) для обеспечения товарного обращения и услуг в конкретной стране, разделив ее на количество отраслей (k_o) национальной экономики. Тогда она будет выглядеть в следующем виде:

$$Y^1 S_n : k_o = M. \quad (170)$$

Определение вышеприведенным образом массы мировой и национальной валюты взаимоувязывает все данные виды денег на основе общего знаменателя как объективно предельных величин — всеобщего эквивалента ликвидных товаров и услуг, обусловленных требованиями механизма действия закона стоимости.

Однако на практике в Евросоюзе в определении денежной массы для национальных экономик основывались на пропорциях из соотношений валового внутреннего продукта (ВВП) национальной экономики к совокупному ВВП Евросоюза (ЕС). Так в экономической литературе было отмечено, что

«удельный вес каждой национальной валюты зависел от доли ее ВВП в совокупности ВВП стран ЕС»[4, с. 450].

Такой подход имеет существенные недостатки. Во-первых, ВВП представляет часть совокупного выпуска или валового общественного продукта. Тем самым не учитывается то количество денег, которое необходимо на обслуживание промежуточного потребления (ПП). Во-вторых, элементы сопоставления не учитывают научно-технический прогресс, изменения в технологии производства. В-третьих, в таком подходе отсутствует учет взаимосвязи между валютами на основе общего знаменателя как объективно предельных величин.

Определение объективно предельных величин денежной массы позволит сделать расчет валютного курса, формула которого будет выглядеть в следующем виде:

$$Y^1 S_{n1} : Y^1 S_{n2} = V, \quad (171)$$

где V — объективный валютный курс; $Y^1 S_{n1}$ — объективно предельная величина выпуска первой страны; $Y^1 S_{n2}$ — другой страны.

Спекулятивный же валютный курс будет определяться на основе спроса и предложения, и представим его в следующем виде:

$$V_c = k \times V, \quad (172)$$

где V_c — спекулятивный валютный курс; k — коэффициент учета спроса и предложения, позволяющий отклоняться от V в сторону повышения или понижения в зависимости от изменившихся условий развития экономических событий. Он определяется следующей формулой:

$$k = p : r, \quad (173)$$

где r — процентная ставка; p — коэффициент соотношения экспорта и импорта, что можно выразить через формулу:

$$p = Ex : Im; \quad (174)$$

Ex — экспорт; Im — импорт.

На валютный курс влияет множество факторов: неэффективное административное межрегиональное и государственное управление, отраслевой менеджмент, завышенные потребности в мотивации финансовых институтов, диспропорции в национальной и мировой экономике, распределении доходов населения, преимущественная ориентация субъектов хозяйствования и финансовых структур на спекулятивные операции, и другие, способствующих расширению простора неопределенности и проявлению стихийности в экономике.

Для сокращения параметров неопределенности необходимо ориентироваться на объективно предельные величины затрат, расходов и доходов в экономической деятельности, как требованиям экономического закона стоимости, который обуславливает колебание спроса и предложения вокруг стоимости. В экономических, и в частности, финансовых структурах необходимо ограничить месячную заработную плату и премиальные бонусы до величины ВВП на душу населения в год. Получаемые сверхприбыли субъекты экономики должны использовать на расширение производства и модернизацию технологии, повышение профессионального уровня кадров, в противном

случае посредством прогрессивной налоговой системой нужно изъять данный вид дохода в бюджет государства. На практике есть такой пример, когда 44 президент США Б.Обама запретил превышение годовой заработной платы и бонусов более, чем 500 тысяч долларов США для руководства и работников банков. Тогда ежемесячные доходы менеджера (\$41667) финансовых структур не будет превышать величину ВВП на душу населения США в год (\$45000), что соответствует научному подходу.

Устойчивость мирового валютного рынка зависит не только от международных финансовых инструментов, но и от конкретной эффективной и социально ответственной деятельности субъектов хозяйствования, финансовых структур, государства, соблюдения пропорционального развития отраслей в национальной экономике, распределения доходов и расходов, исключения резкого разрыва между высокодоходными группами и основными слоями населения. Однако этого не наблюдается в большинстве развивающихся государствах, что непосредственно обуславливает преобладание негативного развития мирового финансового и валютного рынков, усиливая проявления стихийности в экономиках многих стран мира. Поэтому заявления некоторых известных политиков о том, что основной причиной всех экономических бед, в том числе мирового финансового и экономического кризисов, являются не согласованный мировой валютный механизм, отсутствие де-юре мировой валюты не совсем корректно. Это, прежде всего, лишь следствие взаимодействия государств, где господствуют коррупция, лицемерие, безмерная спекуляция, обогащение за счет эксплуатации основной массы населения. Однако только устойчивое развитие национальных экономик, на базе соблюдения правил пропорционального развития составляющих его структуру, обуславливает стабильный прогресс международных экономических отношений и развития мировой экономики. Такие примеры есть в мировой практике, но они еще немногочисленны.

Итак, формирование экономического содержания модели определения валютного курса зависит от состояния развития национальных экономик, где взаимодействия их субъектов хозяйствования, финансовых институтов, обуславливают устойчивое развитие или негативные тенденции в функционировании мировой экономической системы. Ориентация на объективно предельные величины, рассчитанные на основе моделирования действия закона стоимости, позволит определить отклонения в развитии и своевременно принять необходимые меры в предотвращении будущих рецессий и кризисов.

Понятия и термины

Валютный курс; континентальная валюта; межрегиональная валюта; мировая валюта.

Рассматриваемые вопросы

1. Содержание и виды мировых и межрегиональных валют.
2. Формирование и развитие валютных курсов.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Объективные условия возникновения и развития валютного курса.
2. Современные модели формирования валютного курса.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. В чем различие понятий “мировая валюта” от “межрегиональная или континентальная валюта”?
2. Назовите объективные и субъективные факторы формирования и валютного курса?
3. Почему нельзя иметь жесткую привязку валюты к золоту?

Темы для рефератов

1. Роль устойчивости развития национальных экономик в формировании валютного курса.
2. Экономические и правовые механизмы в повышении эффективности валютных курсов.
3. Валютные курсы в развитии мировой экономики.

Литература

1. Экономическая теория/Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича: Учебник. 3-е изд.-СПб,1999.
2. Баликоев В.З. Общая экономическая теория/ Учебник. М, Новосибирск. 2005.
3. Ивашковский С.Н. Макроэкономика/Учебник. - 3-е изд., испр.- М., 2004.
4. Экономическая теория/Под ред. В.Д. Камаева, Е.Н. Лобачевой: Учебник.- М, 2005.
5. Сломан Дж. Экономикс. Экспресс-курс. 5-е изд.- СПб.,2007.
6. Назарбаев Н.А. Ключи от кризиса/Российская газета.02.02.2009.
<http://www.rg.ru/2009/02/02/autoritetno.html>
7. Казахстанская правда.13.02.2009; 20.02.2009.

Глава 19 ТЕОРИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

19.1 Регион как территориальное общественное хозяйство

Понятие «регион» происходит от латинского *regionis* в экономической географии и означает область или район [1, с. 111]. Данное понятие первоначально выражает определенную территорию по тем или иным признакам. Содержание региона характеризуется в современных условиях на основе географических, экономических, социальных, культурных, политических, институциональных и других подходах [2, с. 7–14].

В научных трудах американских ученых встречаются различные трактовки содержания «региона». Например, Джонс отмечал, что «район — это территория, внутри которой имеется однородность в одном или нескольких отношениях» [3]. Вуфтер подчеркивал: «Район — территория, в пределах которой сочетание природных и экономических факторов создало однородность экономической, социальной структуры» [3]. Платт же определил понятие «район» как «территория, выделенная на основе общей однородности характера земли и общей однородности ее использования» [3]. А официальные органы США по районированию дали следующее толкование: «Под районом вообще следует понимать территорию, характеризующуюся однородностью в одном или нескольких отношениях (аспектах)» [3]. Куклински же, развивая содержание данной темы, отмечает, что «регионы, благодаря своей более высокой конкурентоспособности, могут привлечь значительную долю отечественного и зарубежного рынка... Регионы можно в принципе рассматривать как острова инноваций и духа предпринимательства в более широком контексте пространственной сети» [3].

Анализируя вышеприведенные определения понятия «регион», можно выделить основные элементы его содержания, к которым относятся определенная территория, природные, экономические, социальные факторы, дух предпринимательства и инновация, выражающие в целостности однородность в нескольких аспектах.

Регионы в зависимости от масштабов и содержательных частей можно подразделять на следующие виды: мегарегион, макрорегион, мезорегион, микрорегион, минирегион. Подразделение региона на виды макрорегион, мезорегион, микрорегион встречается в трудах М.В. Степанова [4, с. 7.], В.В. Мищенко [5, с. 9–10] и других авторов..

К мегарегиону нужно относить регионы, определяемые на основе географических и геополитических, мирохозяйственных признаках, характеризующих территории, охватывающих целые континенты, групп стран. Однако М.В. Степанов считает, что к макрорегиону нужно относить группу стран [4, с. 7.]. Здесь нужно сделать поправку на то, что содержание макрорегиона вытекает из характеристики преимущественно масштаба страны, государства. Тогда как мезорегион может представлять составные части страны (территориально воспроизводственную характеристику части национальной экономи-

ки, государства): штаты в США; область, край, республика и их группы в России. А составными частями мезорегиона будут служить микрорегионы — территории городов, районы областей; микрорегионы же состоят из минирегионов — городских районов, территорий отдельных поселений, а также микрорайонов.

Деление регионов по масштабам территорий и административной структуре необходимо для управления группой стран, отдельным государством, самоуправления сообществом. В связи с этим приведем высказывание А.И.Гаврилова о том, что «регион — это территория в административных границах субъекта Федерации, характеризующаяся комплексностью, целостностью, специализацией и управляемостью, т.е. наличием политико-административных органов управления»[2, с. 12].

На современном этапе на развитие регионализации особо обращают внимание в высокоразвитых государствах. Так, интерес к социально-экономическому районированию характерен как для США, Канады, так и Великобритании, Франции, Германии, Китая. Активность реализации идеи регионализма в Европе подтверждается принятой Декларацией от 4 декабря 1996 года более 300 европейскими регионами с различными территориями, политико-административным устройством, в которой было записано, что понятие «регион» «представляет собой выражение отличительной политической самобытности, которая может принимать самые различные политические формы, отражающие демократическую волю каждого региона принимать ту форму политической организации, которую он сочтет предпочтительной. Регион сам избирает свое руководство и устанавливает знаки различия его представительства»[2, с. 12].

Далее нужно отметить, что регионы дифференцируются на основе социальных, экономических характеристик: сельские или городские территории, национальные округа; экономика региона, экономическая свободная зона, территориально-промышленный, аграрный комплексы, кластеры и т.п.

«Регион должен рассматриваться, — как подчеркивал А.И.Гаврилов, — одновременно и как элемент территориальной организации национального хозяйства, и как элемент системы расселения, и как элемент социальной организации общества — места всех сфер жизнеобеспечения и жизнедеятельности человека.

Регион — целостная система со своими структурой, функциями, связями с внешней средой, историей, культурой, условиями жизни населения. ... Изучение общественной жизни в регионе возможно только на основе структуризации, т.е. выделения подсистем, совместное функционирование которых определяет динамику развития региона»[2, с. 10].

В современных условиях регион выделяется, прежде всего, как территориальный субъект хозяйствования для обеспечения административного управления национальной экономикой, страной или союзом международных экономик. Конкретным примером этому является Евросоюз.

В индустриально развитых странах Запада принято выделять также следующие классификации регионов:

- депрессивные регионы, демонстрировавшие в прошлом относительно высокие темпы развития;
- стагнирующие регионы, отличающиеся крайне низкими или «нулевыми» темпами развития;
- пионерные регионы или регионы нового освоения;
- микрорегионы или первичные экономические регионы;
- экономические регионы первого порядка (или генеральные), образующие схемы регионального макроразделения страны;
- программные (плановые) регионы — регионы, на которых распространяются целевые программы развития, и контуры которых не совпадают по территории с регионами данной сетки;
- уникальные регионы, связанные с реализацией крупных строек (проектные регионы) или характеризующиеся крайне низким уровнем развития (проблемные регионы) [6, с. 190].

Регион нужно рассматривать не только как территориальный субъект хозяйствования, или региональную экономику, представляющую составную часть системы национального хозяйства, но и как территориальное общественное хозяйство. Обычно ученые-экономисты ограничиваются исследованием региональной экономики, при этом, не уделяя достаточного внимания региону как территориальному общественному хозяйствованию.

Региональная экономика отличается от территориального общественного хозяйствования тем, что первый представляется в качестве объекта, где не выделена значимость активной, субъективной части: населения, духа предпринимательства, деятельность хозяев и экономических процессов, административных органов власти. Поэтому более существенным будет исследование региона в качестве территориального общественного хозяйствования. Такой подход вытекает из объективной необходимости деления национальной экономики на административные территории для обеспечения управления страной и развития государства [7, с. 75].

Исследования в аспектах региональной экономики и территориального общественного хозяйствования позволят расширить четкое видение объективных и субъективных сторон характеристики содержания региона, выявить оптимальные соотношения их взаимодействия и пути повышения эффективности его развития.

Структура региональной экономики состоит из совокупности объектов, хозяйств, экономических отношений на административно определенной территории, входящих в состав национальной экономики или союза государств. Тогда как в структуру территориального общественного хозяйствования входят, кроме вышеназванных активных составных частей, воздействие административных органов власти, организаций и учреждений управления и самоуправления общества на экономические отношения, представляющие в целостности активную социально-экономическую составляющую выделенной территории.

Регион, как территориальный субъект хозяйствования, представляет административно хозяйственно — территориальную целостность, входящая в

иерархию государственной системы национальной экономики. В данном определении преобладает институциональный подход. В выявлении содержания региональной экономики ограничиваются исследованием объективных факторов. А определение территориального общественного хозяйствования предполагает выявление взаимосвязи объективных и субъективных сторон содержания с выделением активной части его характеристики.

Регион, как территориальное общественное хозяйство, можно структурировать на основе общеэкономическом подходе, общественного разделения труда и деления на отрасли, и административно-территориальном принципе.

Общеэкономический подход структуризации требует выделение экономического ядра или исходного составляющего, и оболочки или производных компонентов. К первому, ядру относятся субъекты производители и потребители, объекты, экономические отношения, тогда как оболочке — производительные и потребительные силы, материальное, нематериальное и духовное производство, совокупный спрос и совокупное предложение товаров, развитие которых по существу выражают непрерывный процесс родового воспроизводства населения в пределах определенной территории [7, с. 75].

Структуризация на основе общественного разделения труда и отраслевого подхода позволяет выявить межотраслевую связь и пути совершенствования в определенном пространстве, тогда как административно-территориальный способ дает возможность устанавливать иерархию в межтерриториальных отношениях и управлении социально-экономических процессов для повышения его эффективности.

В содержание региона входят функции, вытекающие из основных составляющих его структуры, что в совокупности определяют цель и сущность.

К функциям региона, как территориального общественного хозяйствования, можно отнести:

- воспроизводственную (воспроизводство материального, нематериального, духовного развития населения и субъектов хозяйствования в определенном территориальном пространстве);
- рыночную (обеспечение производства, обмена, распределения, потребления на основе спроса и предложения, закона стоимости, конкуренции);
- научно-образовательную, инновационную;
- социально-культурную;
- административно-управленческую, самоуправленческую, организационную в определенном территориальном пространстве.

Отсюда из структурных составляющих и функций можно вывести цель и сущность региона, которая будет выражаться в обеспечении устойчивого расширенного воспроизводства материального, нематериального, духовного развития территориального общественного хозяйствования, направленное на социально-культурное, научно-образовательное, инновационное совершенствование, посредством гармонизации административного управления и са-

моуправления для повышения уровня благосостояния населения в условиях рынка.

Структура, функции, цель и сущность региона, как территориального общественного хозяйствования, определяют принципы и задачи регулирования регионального развития.

К принципам регулирования регионального развития относятся:

- учет растущей потребности населения, домохозяйств региона;
- учет объективных интересов субъектов регионального хозяйствования;
- формирование условий устойчивого развития и оптимизации хозяйственной деятельности региона;
- стимулирование активизации и повышение эффективности инновационной деятельности региона;
- развитие конкурентной среды и выработка адаптационных структур экономики, механизмов при учете внутренних и внешних факторов;
- гармонизация интересов региона и национальной экономики.

В данный состав принципов были включены только специфические для регионального регулирования общественного хозяйствования без общих, свойственных всей системе национальной экономики. Несомненно, общие принципы рыночного регулирования, системности, планомерности, межбюджетной сбалансированности, социальной ориентированности и другие должны быть использованы в управлении региональным общественным хозяйствованием.

Данные принципы предназначены решению следующих задач регионального развития:

- рациональное использование природных ресурсов;
- создание условий производства товаров и услуг, соответствующих современным требованиям потребителей;
- развитие инфраструктуры и благоприятного экономического климата для устойчивого роста инвестиций в регионе;
- формирование и развитие региональных рынков;
- развитие межрегиональных и внешнеэкономических связей в интересах государства и региона;
- созданию условий развитию малого и среднего бизнеса и инновации;
- совершенствование экономических и институциональных механизмов в повышении благосостояния населения, эффективности субъектов хозяйствования, сохранении экологического баланса в регионе.

Изучение проблем, состояния, потенциала развития региона осуществляет ряд научных дисциплин: региональная наука, регионоведение, регионология, регионалистика, региональная экономика, экономическая география и другие.

За рубежом этим занимается региональная наука. В 50-х годах XX века сформировалась на Западе региональная наука (Regional Science), инициатором и идеологом которой был Уолтер Изард. Это научное направление, кото-

рое стремится изучать целостную систему, объединяющую многоаспектные объекты региона, отдавая приоритет междисциплинарным исследованиям [7; 5, с. 12]. В региональную науку входят все научные направления изучающую регион, в том числе и региональная экономика, где последняя является отдельной отраслью в системе экономических наук в странах СНГ (Содружество независимых государств) и отличается от регионоведения. Если регионоведение изучает преимущественно экономико-географические аспекты, рассматривающие территориальную организацию хозяйства, то содержанием региональной экономики является теоретические основы общественного хозяйствования в пределах регионального пространства.

Далее хотелось бы сделать коррекцию по поводу ныне существующего названия научной дисциплины «Региональная экономика», преобразовав её в «Теорию регионального общественного хозяйствования», исходя из того, что она является составной частью и вытекает из фундаментальной экономической науки — «Теория общественного хозяйствования» [8, с. 10–14]. Здесь можно отметить, что название «Теория регионального общественного хозяйствования», можно сократить и представить в виде «Теория регионального хозяйствования», поскольку сочетание понятий «регион» и «хозяйствование» предполагает региональное общественное хозяйствование. Следовательно, можно заменить название научной дисциплины «Региональная экономика» на «Теорию регионального хозяйствования».

Объектом исследования «Теории регионального хозяйствования» будет региональная экономика, хозяйство региона, а предметом изучения — общественное хозяйствование, совокупность экономических, хозяйственных процессов, отношений в региональном пространстве.

Современное развитие содержания региональной экономики («Теории регионального хозяйствования»), характеризуя, В.В.Мищенко подчеркивает: «... осуществляется по двум главным линиям:

– расширение и углубление содержания (предмета) исследований (дополнение классических теорий новыми факторами, изучение и осмысление новых процессов и явлений, выявление комплексных проблем, требующих междисциплинарного подхода);

– усиление методологии исследований (в особенности применения математических методов и информатики)» [5, с. 7–8].

Далее он отмечает, ссылаясь на труды А.Г.Гранберга [9, с. 83–91], что «можно выделить четыре современных направления развития теоретических исследований:

1. Новые парадигмы и концепции региона. Данное направление предполагает изучение региона не только как сосредоточения природных ресурсов и населения, производства и потребления товаров, сферы услуг (труды основоположников региональной экономики), но как субъекта экономических отношений, носителя особых экономических интересов. В современных теориях регион исследуется через призму многофункциональной и многоаспектной систем. Наибольшее распространение получили четыре парадигмы региона:

регион-квазигосударство, регион-квазикорпорация, регион-рынок (рыночный ареал), регион-социум.

2. Размещение деятельности. Дополнительно к теориям размещения сельскохозяйственного и промышленного производства и их последователей новыми объектами теории становятся размещение инноваций, телекоммуникационных и компьютерных систем, развитие реструктурируемых и конвертируемых промышленно-технологических комплексов. В новых теориях внимание перемещается с традиционных факторов размещения (транспортные, материальные, трудовые издержки) сначала на проблемы инфраструктурного обеспечения, структурированного рынка труда, экологические ограничения, а в последние два десятилетия на нематериальные факторы размещения: интенсивность, разнообразие и качественный уровень культурной деятельности и рекреационных услуг; творческий климат; привязанность людей к своей местности и т.п.

3. Пространственная организация экономики. Здесь широкое распространение в работах разных ученых получила теория полюсов роста, согласно которой ведущая роль принадлежит в пространственной организации экономики, лидирующим отраслям, конкретным территориям (населенным пунктам), выполняющим в экономике страны или региона функцию источника инноваций и прогресса. В современной практике пространственного экономического развития идеи полюсов роста реализуются в создании свободных экономических зон, технополисов, технопарков, инновационных кластеров.

4. Межрегиональные экономические взаимодействия. В последние годы в условиях перехода к рыночным отношениям возросла значимость регионализации экономики. Практически любая проблема, возникающая в процессе перестройки, тесно связана с воздействием тех или иных региональных факторов и условий»[5, с. 7–8]... Таким образом, в современных условиях теория регионального хозяйствования совершенствуется, исходя из приведения её в соответствие требованиям фундаментальной экономической науки и учета в содержании особенности предмета регионального исследования.

Понятия и термины

Регион; региональная экономика; теория регионального хозяйствования; мегарегион; макрорегион; мезорегион; микрорегион.

Рассматриваемые вопросы

1. Социально-экономическое содержание региональной экономики.
2. Функции региональной экономики.
3. Виды региональной экономики.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Причины и условия возникновения региональной экономики.
2. Роль региональной экономики в развитии национального хозяйства.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. В чем различие региональной и национальной экономики?
2. Какова структура региональной экономики?

Темы для рефератов

1. Диалектика взаимосвязи региональной и национальной экономик.
2. Место и роль региональной экономики в государственном управлении.

Литература

1. Советский энциклопедический словарь. - М., 1987.
2. Гаврилов А.И. Региональная экономика и управление. - М., 2002.
3. Бутов В. И. Основы регионоведения. — Ростов на Дону, 1998.
4. Региональная экономика. Учебник/Под ред. В.И. Видяпина, М.В. Степанова. - М., 2002.
5. Мищенко В.В. Экономика региона/Учеб. пос. - Алтай, 2002.
6. Николаева Л.А., Черная И.П. Экономическая теория/Учеб. пос. - М, 2001.
7. Изард У. Методы регионального анализа: введение в науку о регионах. - М., 1966.
8. Айнабек К.С. Теория общественного хозяйствования/Учеб. пос. - Алматы, 2007.
9. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. - М., 2000.

19.2 Оптимизация региональной экономики

Optimum означает с латинского языка наилучший. Поэтому, когда говорят об оптимизации региональной экономики, то речь идет о выборе наилучшего варианта сочетания элементов в структуре региональной экономики для обеспечения самостоятельного развития и способствования полноценного воспроизводства в составе целостности — национальной экономики.

Проблемы регионального развития решались исходя из различных подходов. Можно выделить научные подходы с позиции микроэкономики, мезо-, макроэкономики и мегаэкономики. Еще в начале XX века отмечается в экономической литературе, что немецкий ученый И. Тюнен обратил внимание на влияние фактора пространства на затраты и прибыль сельскохозяйственных предприятий, который разработал концепцию размещения сельского хозяйства [1; 2, с. 822]. Однако здесь нужно напомнить о том, что еще А.Смит и К.Маркс писали о получении доходов (дифференциальной ренты I) по местоположению [3, с. 277; 4, с. 707]. Другой немецкий автор А.Вебер предложил модель оптимизации размещения отдельных промышленных предприятий и

основные критерии их размещения, минимизирующие издержки. Он ввел термин «штандартный фактор», то есть фактор размещения, исходя из микроэкономического подхода, и отметил, что наибольшее влияние оказывает на выбор местоположения предприятия три основных фактора: транспортные издержки; издержки на рабочую силу; агломерации[5; 6, с. 9–10].

В отношении теоретических положений А.Вебера были высказаны критические замечания российскими учеными М.В.Степановым, Н.И.Виндяшкиным и В.А.Рыльским. Они подчеркивали, что «теория А.Вебера была построена на основе ряда упрощающих допущений. Так, в этой теории рассматривается абстрактная изолированная территория, на которой предполагается наличие всех необходимых ресурсов, игнорируются взаимосвязи между отраслями, роль внешней торговли, наличие различных экономических районов внутри страны и др.»[6, с. 10].

Идеи И.Тюнена и А.Вебера были дополнены предложениями немецкого ученого В.Кристаллера. Он обосновал концепцию центральных мест, где города и агломерации играют значительную роль в формировании территориальной структуры региона и государства[6, с. 9].

Более полный переход к мезоэкономическому исследованию по обоснованию размещения предприятий в регионе прослеживается у американского ученого У.Алонсо. Он отмечал, что выбор местоположения производственных предприятий в развивающихся странах предопределяет в основе фактор освоенности территории[6, с. 10].

Другой немецкий ученый А.Леш использовал макроэкономический подход в размещении производства в регионе и обращал внимание на рынки сбыта производимой продукции, то есть на рыночные пространства, которые в содержании представляют единство и противоположности тенденции к концентрации и рассеиванию, где специализация и массовое производство относятся к первому, транспортные расходы и универсальное производство — последнему[7; 6, с. 11].

По поводу идеи А.Леша были высказаны также критические замечания. Российские ученые отметили, что «теория А.Леша основывалась на ряде допущений. Так, пространство он представлял в виде равнины, где сырье и топливо имеются в достаточном количестве и размещены равномерно. Наиболее рациональная форма экономических районов при этих условиях — шестиугольники (форма пчелиного сота), которые в сумме максимально заполняют пространство. Сеть шестиугольных экономических районов (экономический ландшафт) в процессе своего хозяйственного развития выделяет экономический центр — большой город»[7; 6, с. 11].

Здесь отметим, что А.Леш исследовал и сложные условия развития хозяйства, где учитывались различия природного, экономического, политического порядка, национальные особенности, железнодорожные тарифы, цены на товары и др. Он считал, что основным фактором размещения производства является получение максимальной прибыли в отличие от подхода А.Вебера, критерием которого являлось минимизация издержек[7; 6, с. 11].

Современные условия развития экономики, процесс глобализации требуют решение проблем на основе комплексного подхода в поисках оптимального размещения хозяйства в регионе, где должны учитывать и издержки, и прибыльность, микроэкономический подход, а также мезо-, макро-, мегаэкономические требования в исследовании. Определение местоположения предприятия и оптимизация экономики региона представляются взаимосвязанными проблемами. Решение первой проблемы требует обратить внимание на основные микроэкономические показатели издержки и прибыль фирмы, мезо-, макроэкономические факторы — межрегиональное, национальное общественное разделение труда, местоположение региона, природные и социальные условия и др. Эффективное расположение предприятий представляется одним из основных условий оптимизации хозяйства региона. Поэтому в региональной науке, в частности, и теории регионального хозяйствования к современному направлению исследования относится локационно-размещенческий подход, позволяющий отыскать наиболее выгодное место размещения предприятия. Другим направлением является собственно региональное, способствующее найти оптимальные размеры и структуру экономики региона [8, с. 4.]. Далее нужно отметить, что учет внешних экономических, социальных отношений с другими странами в региональном развитии требует выделения направления комплексного исследования. Однако некоторые авторы под этим понимают учет взаимосвязи только локационно-размещенческого подхода и собственно регионального. Так, В.В.Мищенко пишет: «... комплексное, пытающееся связать единой теорией локационные и региональные проблемы хозяйства» [8, с. 4.].

Исследование регионального развития требует использование инструментов, методов, показателей, позволяющих характеризовать и дать оценку состояния и потенциала региона, и выявить пути решения проблем. К основным показателям регионального хозяйствования относятся количество производимой и реализуемой, ввозимой и вывозимой продукции, численность и плотность населения региона, общая и полезная площадь региона для хозяйственной деятельности и проживания, объем полезных ископаемых в недрах и на поверхности земли региона, расположенные на территории, валовой региональный общественный продукт (ВРОП) или валовой региональный выпуск (ВРВ), валовой региональный промежуточный продукт (ВРПП), валовой региональный внутренний продукт (ВРВП), валовой региональный внутренний продукт на душу населения и др. В современное время особо уделяется внимание на показатели социального развития: уровень жизни населения и человеческого развития, показатели развития науки и образования, инновации, здравоохранения; окружающей среды региона и другие.

В официальных статистических документах и экономической литературе общепринято вести речь о валовом региональном продукте (ВРП), как показателя системы национальных счетов (СНС), выражающий валовую добавленную стоимость отраслей, их стоимостные компоненты в пределах региона. В книге «Методологические положения по статистике» отмечается, что «ВРП является показателем, идентичным ВВП по своему экономическому

содержанию, то есть он представляет собой стоимость конечных товаров и услуг, произведенных экономическими единицами, являющимися резидентами данного региона»[9, с. 298, 301], а в российском научном издании пишут: «Важнейший статистический показатель эффективности функционирования экономики региона — валовая добавленная стоимость или валовой региональный продукт (ВРП)»[10, с. 58–59]. Однако под понятием валовой региональный продукт (ВРП) можно понимать и совокупный продукт региона в форме валового регионального общественного продукта или валового выпуска. Такая двойственность трактовки содержания ВРП требует уточнения и перехода к следующему адекватному названию показателя «валовой региональный внутренний продукт» (ВРВП), который однозначно отражает его значение. Это во-первых. Во-вторых, валовой региональный внутренний продукт (ВРВП) не является показателем, характеризующим эффективность функционирования региональной экономики, поскольку индикаторы последнего выражают отношение результата к затратам, а первый показатель относится к индикаторам результатов.

Далее некоторые исследователи ещё не отошли от косного советского мышления, которые все также утверждают, что «совокупный общественный продукт — общий объем производства материальных благ и услуг, производимых в отраслях материального производства региона»[11, с. 26]. Здесь обнаруживается методологическая ошибка, поскольку региональный совокупный общественный продукт включает в себя не только продукты и услуги материального производства, но и нематериального, духовного производства. А.А.Алимбаев делает и другую неточность, когда относит торговлю и общепит (общественное питание) к социально-духовному потенциалу[11, с. 54]. Ведь торговля и общественное питание всегда относились к сферам материального производства и товарного обращения, выполняя функции обмена, распределения и в определенной степени непосредственного производства.

Показатели и структуру системы национальных счетов необходимо адаптировать для характеристики региональной экономики. Такая попытка осуществляется статистическим органом Казахстана. Первые шаги в этом направлении показали о существовании некоторых сложностей. Так, например, специалисты Агентства Республики Казахстан по статистике отметили, что «на региональном уровне может отсутствовать информация о деятельности государственных учреждений центрального уровня и заведений мультирегиональных корпораций, а также об экспортно-импортных операциях и о межрегиональных потоках товаров и услуг. ... Наличие практических трудностей приводит к определенным ограничениям при использовании различных методов и разрезов в расчете ВРП»[9, с. 302–303].

О сложности выявления оптимального варианта регионального хозяйствования пишут российские ученые Н.И.Синдяшкин, Е.Н.Синдяшкина следующее: «Количественный и качественный анализ процесса воспроизводства эффективности использования воспроизводственных ресурсов региона провести значительно труднее, чем по стране в целом, ввиду многообразия и

сложности межотраслевых и межрайонных связей по производству и использованию продукции...

Пока ещё экономико-математические методы и модели, построенные на базе межотраслевого регионального баланса, не обеспечивают общего критерия оптимальности. Они дают возможность определить сбалансированность развития различных производств и ту структуру производства, которая соответствует какому-либо частному критерию оптимальности. При этом остается неясным, как увязать разные варианты, соответствующие различным критериям оптимальности...

Предлагаемые дополнения к модификации экономико-математических районных моделей, по свидетельству самих специалистов в области межотраслевых балансов, также не решают проблемы оптимизации. По-видимому, эти модели смогут дать только некоторые определенные материалы к составлению оптимальной региональной программы»[6, с. 443, 446].

Мы писали о непригодности экономико-математических моделей, предложенными В.В.Леонтьевым и его последователями[12, с. 454–464], для определения оптимизации национальной экономики. Вышеприведенные высказывания российских ученых еще раз подчеркивают правоту нашего мнения и по отношению их применения к региональному хозяйствованию. Выход будет найден через определение оптимальности соотношения отраслей и регионов, внутренних частей их структуры на основе общего критерия оценки стоимостных величин, характеризующих параметры функционирования региональных субъектов.

При дифференциации региональных экономик в национальном хозяйстве необходимо дополнительно выделить центр. Это позволит увидеть экономические процессы регионов и центра, выявить адекватные меры по совершенствованию управления межрегиональными отношениями и центром. А использование в структуре региональной экономики отраслевого подхода и стоимостных показателей СНС позволит наблюдать процессы распределения результатов производства между отраслями в масштабе регионов. Также нужно отметить, что выделение центра означает отдельный учет средств целостности как республики или федерации, союза.

Ниже предлагаются образцы таблиц для использования в анализе и нахождения оптимального решения проблем регионального хозяйствования. По таблице 22 определяется производство и образование доходов по видам экономической деятельности в регионе за год.

Предлагаем расшифровку аббревиатуры по таблице 22.

PV — региональный выпуск товаров и услуг; $P_{ПП}$ — региональный промежуточный продукт; $P_{ДС}$ — добавленная стоимость; $P_{ДС}$ — региональная добавленная стоимость, как сумма $ДС$ отраслей; Π — чистая прибыль; Z — заработная плата; a_{ϕ} — потребление основного капитала; H — налоги; \times — символ чисел.

Т а б л и ц а 22

Производство и образование доходов по видам экономической деятельности и удельный вес добавленной стоимости отрасли в региональной экономике Республики Казахстан за год (в текущих ценах, млн. тенге)

№	Отрасли региона	$\frac{ДС}{РДС} \cdot 100\%$	РВ	РПП	РДС	В том числе			
						П	З	a_{ϕ}	Н
1	O_1	×	×	×	×	×	×	×	×
2	O_2	×	×	×	×	×	×	×	×
$n-1$	O_{n-1}	×	×	×	×	×	×	×	×
n	O_n	×	×	×	×	×	×	×	×
$n+1$	Итого	×	×	×	×	×	×	×	×

По таблице 23 определяется производство и образование доходов по регионам и удельный вес РДС по отношению к ВВП Республики Казахстан за год.

Т а б л и ц а 23

Производство и образование доходов по регионам и удельный вес РДС по отношению к ВВП Республики Казахстан за год (в текущих ценах, млн. тенге)

№	Регионы	РВ	РПП	РДС	В том числе				$\frac{РДС}{ВВП} \cdot 100\%$
					РП	РЗ	$P a_{\phi}$	Н	
1	P_1	×	×	×	×	×	×	×	×
2	P_2	×	×	×	×	×	×	×	×
$n-1$	P_{n-1}	×	×	×	×	×	×	×	×
n	P_n	×	×	×	×	×	×	×	×
n_1	Центр	×	×	×	×	×	×	×	×
n_2	Итого по Республике Казахстан	×	×	×	×	×	×	×	×

Предлагаем значения аббревиатуры по таблице 23.

$РВ$ — региональный выпуск товаров и услуг; $РПП$ — региональный промежуточный продукт; $РП$ — региональная чистая прибыль; $РЗ$ — региональная заработная плата; $P a_{\phi}$ — региональное потребление основного капитала.

По таблице 23 определяется эффективность отраслей в регионе и региональной экономики в целом на основе объективно предельных величин затрат труда.

Ниже предлагаем расшифровку аббревиатуры по таблице 23:

k — коэффициент приведения индивидуальных затрат к объективно предельным величинам;

$РВ^1$ — объективно предельный региональный выпуск.

По таблице 24 определяются объективно предельные затраты труда и эффективность региональной экономики и центра Республики Казахстан за год.

Таблица 24

**Модель определения эффективности отраслей в регионе
и региональной экономики на основе объективно предельных величин
затрат труда за год (в текущих ценах, млн. тенге)**

№	Отрасли	$PВ$	a_{ϕ}	$PПП$	$PДС$	$\frac{a_{\phi} + PПП}{PДС}$	k	$PВ^1$	$\frac{PВ}{PВ^1} 100\%$
1	O_1	×	×	×	×	×	×	×	×
2	O_2	×	×	×	×	×	×	×	×
$n-1$	O_{n-1}	×	×	×	×	×	×	×	×
n	O_n	×	×	×	×	×	×	×	×
$n+1$	Итого	×	×	×	×	×	×	×	×
$n+2$	Налоги на продукты за минусом субсидий	×	×	×	×	×	×	×	×
$n+3$	Всего	×	×	×	×	×	×	×	×

Таблица 25

**Модель определения объективно предельных затрат труда
и эффективности региональной экономики и центра Республики Казахстана
за год (в текущих ценах, млн. тенге)**

№	Регионы	$PВ$	Pa_{ϕ}	$PПП$	$PДС$	$\frac{Pa_{\phi} + PПП}{PДС}$	k	$PВ^1$	$\frac{PВ}{PВ^1} 100\%$
1	P_1	×	×	×	×	×	×	×	×
2	P_2	×	×	×	×	×	×	×	×
$n-1$	P_{n-1}	×	×	×	×	×	×	×	×
n	P_n	×	×	×	×	×	×	×	×
n_1	Центр	×	×	×	×	×	×	×	×
n_2	Итого	×	×	×	×	×	×	×	×
n_3	Налоги на продукты за минусом субсидий	×	×	×	×	×	×	×	×
n_4	Всего	×	×	×	×	×	×	×	×

По этим данным можно выявить взаимосвязь регионального спроса и предложения, конкурентоспособность регионов, и отклонение их экономической деятельности от объективных критерий.

Для определения региональной производительности общественного труда используется показатель валовой региональный внутренний продукт на одного работающего, или на человеко-час. Целесообразно также определять индикатор региональной фондоотдачи, который определяется как валовой региональный внутренний продукт на единицу основных фондов[9, с. 310].

На основе социально-экономических показателях проводится анализ, и формируются контрольные цифры для прогнозирования и составления региональных программ, стратегии регионального регулирования по оптимизации. «Региональные программы представляют собой разновидность ком-

плексных программ и служат инструментом регулирования и управления региональной стратегией экономического, социального и научно-технического развития...»[6, с. 125].

В оптимизации регионального хозяйствования важную роль играет государственное регулирование бюджетных средств между центром и регионами. Государство должно эффективно распределять полученные в бюджет платежи и налоги от частных и юридических лиц, организаций между центром и областью. Сосредоточение большей, порой излишней, части финансовых ресурсов в центре сильно ограничивает возможности регионов (областей) в реализации имеющегося потенциала. Поэтому для расширенного воспроизводства в регионах и полного использования имеющегося потенциала необходимо не менее половины, а в ряде случаев — до двух третей доходов госбюджета по области оставлять в распоряжении на местах и только оставшуюся часть направлять в центр. Такая политика распределения доходов должна вытекать из требований объективных условий, когда области как региональные субъекты республики должны в первую очередь обеспечить собственное простое и расширенное воспроизводство.

Но некоторые центристы отстаивают позицию отчисления большинства платежей госбюджета в республику. И обосновывают это тем, что многие регионы нерентабельны, убыточны и требуют поддержки для равномерного развития. Однако огромные финансовые ресурсы, попадая в центр, используются неэффективно. Такой подход является пагубным для общества и национальной, региональной экономики. Здесь отметим, что любой регион, область в России и Казахстане может обеспечить простое и расширенное воспроизводство экономики на своей территории. Яркий пример — Япония. Важно создать нормальные условия развития экономики, общества, и в этом особую роль играет государство.

Таким образом, для эффективного развития национальной экономики возникает необходимость оптимизации межрегионального хозяйствования.

Понятия и термины

Валовой региональный выпуск товаров и услуг; валовой региональный промежуточный продукт; региональный выпуск товаров и услуг; региональный промежуточный продукт; валовой региональный внутренний продукт; валовой региональный продукт.

Рассматриваемые вопросы

1. Сущность оптимизации региональной экономики.
2. Методология оптимизации региональной экономики.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Условия оптимизации региональной экономики.
2. Пути совершенствования межрегиональных экономических отношений в развитии национального хозяйства.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. В чем различие между понятиями валовой региональный продукт и валовой региональный внутренний продукт?
2. Какова структура валового регионального внутреннего продукта?

Темы для рефератов

1. Оптимизация межрегиональной взаимосвязи и национальной экономики.
2. Индикаторы развития региональной экономики.

Литература

1. Тюнен И.Г. Изолированное государство.- М., 1926.
2. Экономическая теория. Микроэкономика-1,2. Учебник/Под общ. ред. Г.П. Журавлевой.-3-е изд., испр. и доп.- М., 2007.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Кн. 1.- М., 1993.
4. Маркс К. Капитал. Т.3, Кн. 3, часть II. Процесс капиталистического производства, взятый в целом/Под ред. Ф.Энгельса.-М., 1986.
5. Вебер А. Теория размещения промышленности.- Л.-М., 1926.
6. Региональная экономика: Учебник/Под ред. В.И. Видяпина, М.В. Степанова. - М., 2002.
7. Леш А. Географическое размещение хозяйства.- М., 1959.
8. Мищенко В.В. Экономика региона/Учеб. пос.- Алтай, 2002.
9. Методологические положения по статистике. 2-е изд., доп./Под общ. ред. К. Абдиева. - Алматы, 2005.
10. Приоритеты социально-экономического развития регионов: вопросы теории, методологии, практики/Под ред. А.И. Татаркина. - Екатеринбург, 2000.
11. Алимбаев А.А. Экономические проблемы развития региона. Т. 2. Избр. научные труды. - Караганда, 2005.
12. Айнабек К.С. Теория общественного хозяйствования(Альтернатива экономической теории)/Учеб. пос. - Алматы, 2007.

19.3 Региональный рынок: сущность, структура, виды и механизм функционирования

Развитие территориальной экономики, кооперация субъектов хозяйствования и разделение общественного труда в региональном и национальном производстве обуславливают формирование и функционирование регионального рынка.

Под региональным рынком понимают территориальную сферу товарного обращения. Например, А.С.Новоселов отмечает: «Региональный рынок

представляет собой территориальную организацию сферы обращения, где происходит согласование интересов производителей и потребителей» [1, с. 20]. Некоторые авторы, исходя из учета мнений предшественников и собственного видения, делают попытки уловить в определении основные элементы, характеризующие региональный рынок. Так, С.Н.Алпысбаева пишет: «Региональный рынок — это территориально обусловленная, сложноорганизованная и открытая система товарных отношений и связей, посредством которых осуществляется контакт между предъявителями спроса и предложения, способствуя кругообороту материально-вещественных, финансово-кредитных и денежных потоков в регионе и за его пределами; а также эволюционному формированию новой институциональной среды в регионе» [2, с. 66].

В вышеприведенных определениях отсутствуют основополагающие части содержания регионального рынка, как сущностные отношения: отношения собственности, конкуренции, индивидуального воспроизводства; закон стоимости, условия функционирования. С учетом данных замечаний можно дать следующее определение регионального рынка. Сущность регионального рынка выражают социально-экономические отношения купли и продажи, позволяющие осуществить обмен и распределение товаров и услуг на основе стоимостных эквивалентов и учета спроса и предложения, реализующих отношения присвоения и отчуждения собственности для обеспечения индивидуального и территориального воспроизводства, субъектов хозяйствования, производства и потребления в условиях конкурентной среды и ограниченности ресурсов.

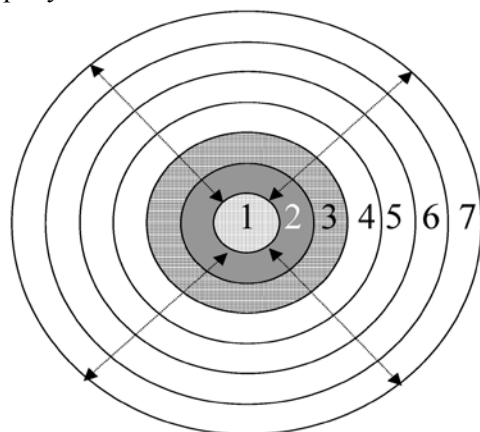
В данном определении региональный рынок, как территориальное экономическое явление, рыночные отношения, относится к сложноорганизованной, открытой системе. Под мезорынком — территориальным рынком всегда подразумевается сложноорганизованная, открытая система и поэтому вносить данные характеристики в его определение будет излишним. Территориальный рынок также влияет на надстроечные элементы: институциональную среду. Однако этот процесс выявляет региональный рынок как фактор воздействия на внеэкономические элементы, что представляется вторичным и не относится к характеристике содержания данного экономического явления.

Региональный рынок в упрощенном порядке представляется как совокупность рыночных отношений определенной территории. Здесь данный рынок можно рассматривать в форме экономического явления и части механизма функционирования регионального хозяйствования. Когда рассматривается региональный рынок как территориальную совокупность рыночных отношений, то он представляется в форме экономического явления. Если же брать в аспекте непрерывного экономического процесса, то такой рынок представляет составную часть механизма функционирования рыночных законов: закона спроса и предложения, закона стоимости, конкуренции и других. При этом упрощенной моделью будут являться проекции взаимозависимости региональных рыночных отношений между ценой, спросом и предложением на товары и услуги.

Региональный рынок осуществляет функции, вытекающие из его основного содержания, как непосредственные, так и опосредованные.

К непосредственным функциям относятся: обмен и распределение товаров и услуг; реализация сущностных отношений собственности, конкуренции, индивидуального воспроизводства, развитие внутренней структуры и другие; а опосредованным функциям — способствование к развитию межрегиональных хозяйственных отношений, национальной экономики, межнациональных экономических связей, влияние на социальные, надстроечные отношения.

Региональный рынок или мезорынок, исходя из масштаба территории, будет подразделяться на внутререгиональный рынок: микрорынок, представляющий вид рынка на территории города или района области, минирынок — рынок района города или населенных пунктов, поселений, локальный рынок — рынок конкретной местности, нанорынок — рыночные отношения купли-продажи на конкретном месте или точке процесса. Если рассматривать территориальное деление Российской Федерации, то в региональный рынок войдут рынки субъектов республик, экономических зон и т.д. Структуру регионального рынка во взаимосвязи с другими рынками можно представить на рисунке 41.



Секторы:

1. Нанорынок.
2. Локальный рынок.
3. Минирынок.
4. Микрорынок.
5. Мезорынок — региональный рынок.
6. Макрорынок — национальный рынок.
7. Мегарынок — мировой, международный рынок.

Рис. 41. Модель структуры регионального рынка и макро-, мегарынка на основе территориальных масштабов

Структура регионального рынка по видам реализуемых товаров и услуг подразделяется на рынок потребительских товаров, рынок инвестиционных товаров: рынок средств производства, земельных ресурсов, рынок рабочей силы (труда); территориальный финансовый рынок, который имеет подвиды: рынок ценных бумаг, валютно-денежный, ипотечный, кредитный рынок; также можно выделить рынок недвижимости, прав собственности; рынок информации: знаний, ноу-хау и другие. Данную структуру рынка можно изобразить на рисунке 42.

В данной модели сектора А, В, С, D, Е представляют условную последовательность и значимость хозяйственных и рыночных процессов. Развитие сектора А обуславливает развитие всех последующих секторов В, С, D, Е.

При этом данные сектора непосредственно и опосредовано воздействуют на исходный сектор А.

Е	Процесс государственного регулирования в региональном хозяйствовании		
Д	Потребление населения региона	Потребление субъектов регионального хозяйствования	
С	Рынок материально-производственных услуг	Финансовый рынок	Рынок информации
В	Рынок потребительских товаров	Рынок инвестиционных товаров	Рынок недвижимости, прав собственности
А	Материальное производство	Нематериальное производство	Духовное производство

Рис. 42. Модель структуры регионального хозяйствования и регионального рынка на основе видов хозяйственных процессов и реализуемых товаров и услуг.

Процессы взаимодействия между секторами осуществляются на основе объективных экономических законов, а коррекция в направлении гармонизации и оптимизации развития региона обеспечивается сектором Е — государственным регулированием. Если сектора В, С являются сферами обмена и распределения товаров и услуг, то Д, выражающий процесс потребления, становится целью, конечным, завершающим пунктом воспроизводственного цикла регионального хозяйствования, от чего зависит дальнейшее развитие территориального потенциала. Здесь нужно отметить, что части секторов В и С представляют элементы структуры регионального рынка по реализуемым видам товаров и услуг. Функционирование данной структуры представляет систему регионального рынка, выражающая взаимодействие элементов секторов В, С. При этом сектор С является производным не только от А, но и сектора В. Все сектора органически взаимосвязаны, однако для анализа и нахождения оптимальных путей решения в региональном хозяйствовании необходимо выделение условной последовательной взаимозависимости хозяйственных процессов и рыночных отношений. Сектор Е — государственное регулирование, исходящее из и надстроечной части, как процесс воздействия на территориальное хозяйствование и рынок, составляет необходимую часть в оптимизации регионального развития.

В экономической литературе встречаются и другие подходы в определении структуры и видов регионального рынка. Так, например, в российском учебнике[3, с. 100–101] выделяют региональные рынки по степени ограничения конкуренции: монопольный, олигопольный, межотраслевые рынки; по видам субъектов рынка и объемам продаж товаров: рынки оптовой торговли, розничной торговли, государственных закупок; по соблюдению «правил игры», выработанным обществом и принятым государством в качестве юридических законов регулирования общественного хозяйствования: легальные — формальные или официальные; неформальные: нелегальные, теневые или черные, криминальные; и другие.

Кроме структуризации регионального рынка необходимо осуществить его сегментацию. Под сегментацией рынка нужно понимать деление потребителей на группы по признакам спроса на товары. Поэтому сегмент рынка представляет его часть по определенным признакам: географическим, демографическим, психографическим, поведенческим и др. Например, к психографическому сегменту регионального рынка можно отнести группировку по социальным признакам; по стилю жизни или личным качествам. Поведенческий сегмент рынка предполагает учет характера случайности приобретения товаров; поиска выгоды потребителя по качеству, уровню обслуживания, ценам и т.д.[3, с. 102].

Сегментация и структуризация регионального рынка способствуют осуществлению его экономической диагностики и анализа конъюнктуры. Экономическая диагностика как научное направление в исследовании был заимствован из других наук: технических, медицинских, социологических и других. В экономической литературе методологические проблемы диагностики регионального хозяйствования были рассмотрены в трудах Дж.Маргулис, Д.Уэйнтрауб и др.[4].

Понятие диагностика с греческого языка означает распознавание или определение состояние объекта и предмета исследования. Однако некоторые авторы под экономической диагностикой понимают прежде всего систему методов исследования. Так, А.С.Новоселов подчеркивает, что «экономическая диагностика представляет собой систему методов для анализа факторов развития социально-экономических процессов, оценки состояния и выявления отклонений от нормального развития и их влияния на формирование и функционирования региональных рынков»[1, с. 78].

Под экономической диагностикой региона нужно понимать определение состояния территориального хозяйства, его оценки, выявление потенциала и перспектив развития на основе системы методов исследования фундаментальных и прикладных наук.

Диагностике регионального рынка предшествует мониторинг, то есть наблюдение, анализ конъюнктуры его сегментов, взаимосвязь между ними и внешними факторами, а также установление межотраслевого баланса в региональном масштабе. Важное значение имеет и определение взаимосвязи между различными видами регионального рынка, что позволило бы проводить коррекцию для соблюдения оптимизации в сфере товарного обращения и услуг и приведения в соответствие развития экономики потребностям населения. Ниже предлагаем такую модель. По таблице 26 определяется эффективность видов рынков в регионе и в целом на основе объективно предельных величин затрат труда.

Расшифровка аббревиатуры по таблице 26.

- РВ* — региональный выпуск товаров и услуг;
- ПП* — региональный промежуточный продукт;
- ДС* — добавленная стоимость;
- П* — чистая прибыль;
- З* — заработная плата;

- a_{ϕ} — потребление основного капитала;
 H — налоги;
 x — символ чисел;
 k — коэффициент приведения индивидуальных затрат к объективно предельным величинам;
 PV^1 — объективно предельный региональный выпуск.

Таблица 26

Модель определения эффективности видов рынков в регионе на основе объективно предельных величин затрат труда за год (в текущих ценах, млн. тенге)

№	Виды рынков	PV	a_{ϕ}	$ПП$	$ДС$	$\frac{a_{\phi} + ПП}{ДС}$	k	PV^1	$\frac{PV}{PV^1} \cdot 100\%$
1	Потребительских товаров	×	×	×	×	×	×	×	×
2	Инвестиционных товаров	×	×	×	×	×	×	×	×
3	Недвижимости	×	×	×	×	×	×	×	×
4	Материально-производственных услуг	×	×	×	×	×	×	×	×
5	Финансовый рынок	×	×	×	×	×	×	×	×
6	Информаций, знаний, ноу-хау	×	×	×	×	×	×	×	×
7	Итого	×	×	×	×	×	×	×	×
8	Налоги на продукты за минусом субсидий	×	×	×	×	×	×	×	×
9	Всего	×	×	×	×	×	×	×	×

В приведенных региональных рынках учитываются показатели товарооборота и услуг субъектов сферы обращения, а также совокупность их внутренних индикаторов по предлагаемой таблице.

Здесь хочется отметить, что в региональном масштабе не рекомендуется проводить исследования расширенного воспроизводства на основе подразделений общественного производства как производство средств производства, предметов потребления и так далее в макроэкономике (национальном хозяйстве), поскольку будут отсутствовать те или иные части структуры целостности для такого развернутого экономического анализа.

Диагностика включает и анализ конъюнктуры регионального рынка. «Если анализ конъюнктуры определяет количественные параметры развития рынка и дает общую качественную характеристику его состояния, — справедливо отмечает А.С.Новоселов, — то экономическая диагностика позволяет получать агрегированное заключение о рыночной системе региона» [1, с. 79]... На практике чаще занимаются анализом конъюнктуры регионального рынка, при этом абстрагируются от исходных сфер производства и множества информационных данных, что облегчает видеть процессы на поверхностном уровне на кратко-, среднесрочные периоды и делать определенные прогнозы для решения тех или иных задач. Особо обращают внимание на динамику цен, колебание соотношения валют, спроса и предложения. Ис-

пользуют теории волн, золотого сечения и их разновидности, по которым делаются прогнозы развития региональных и макро-, мегарынков.

В реалии рыночных отношений колебание цен является естественным свойством, что представляет интерес специалистам в рыночной сфере. Они, исходя из параметров колебания цен, строят различные математические модели, определяющие пропорции между ходом и откатом в их движениях. Имеются в арсенале специалистов рыночников модели Ч.Доу, У.Ганна, Р.Эллиотта, Фибоначчи, Падована и других. Суть предлагаемых математических моделей в определении пропорций в движении хода и отката, вытекающих из эмпирических материалов, графиков колебания рыночных цен. Среди данных моделей особо выделяются пропорции Фибоначчи, представляющие основу теории волн, золотого сечения. К данным пропорциям относятся соотношение хода и отката как 1 к 0,236; 0,382; 0,5; 0,618; 0,764; 1; 1,61; 2,61 [5; 6]. Такие и подобные пропорции обосновываются «как следствия Универсального Закона Природы, объединяющего такие разнообразные примеры, как египетские и мексиканские пирамиды, Парфенон, спираль ракушки наутилуса и галактическую спираль, — подчеркивает В.Лиховидов, — выглядит, конечно, впечатляюще. К сожалению, она мало что поясняет во внутренних механизмах такого единства и не позволяет перекинуть мост от Галактики к финансовым рынкам»[7]. Однако данный автор впадает в другую крайность в определении пропорций хода и отката цен, когда во главе угла ставятся количественные подходы в исследовании на поверхностном уровне рыночных процессов. Он утверждает: «Принцип инвариантности позволяет по-новому взглянуть на эти явления. Хорошо известно, что с точки зрения современной физики, наиболее фундаментальные свойства материи могут быть выведены из тех или иных принципов симметрии. Инвариантность физических законов имеет такие важнейшие следствия как закон сохранения энергии, закон сохранения количества движения и другие. Возможно, и тот факт, что золотое сечение может быть выведено как следствие инвариантности свойств рыночных графиков, говорит нам нечто действительно важное о природе рыночного поведения. Нет сомнения, что дальнейшие исследования свойств симметрии рыночных графиков могут привести к созданию новых методов и инструментов в принятии торговых решений»[7].

Ошибочность таких рассуждений заключается в том, что они не учитывают объективно предельные величины во взаимосвязи с субъективно предельными, вытекающими из исходных сфер производства и их взаимообусловленности с рынками и потребительскими секторами. Исследование же симметрии рыночных графиков представляется лишь поверхностным подходом, изучением следствий, а не определения причинно-следственных связей в системе регионального, макро-, мегарынка. Исходя от случайных фактических данных, последователи теории волн будут преимущественно делать ошибочные прогнозы в определении колебаний цен, конъюнктуры и диагностики рынка, поскольку они берут за основу субъективные действия продавца или покупателя, или даже сомнительные информационные сообщения.

Конечно, если продавец — монополист, то он преимущественно использует метод дифференциации продаж товаров, ранжируя данный процесс исходя из доходов различных групп населения. Поэтому цены товаров могут колебаться и по различным видам теорий волн, правил золотого сечения и других. Но это не значит, что совпадение прогноза по какому-либо виду теорий волн есть тот объективный закон, который предопределяет параметры колебания цен, определяет конъюнктуру рынка.

Таким образом, изучение регионального рынка необходимо производить на основе объективно предельных величинах, характеризующих реальные тенденции развития взаимодействия сфер производства, обращения товаров и услуг, и потребления, обусловленные экономическими законами, сущностными отношениями.

Понятия и термины

Региональный рынок; нанорынок; локальный рынок; минирынок; микрорынок; мезорынок; макрорынок; мегарынок.

Рассматриваемые вопросы

1. Сущность регионального рынка.
2. Функции регионального рынка.
3. Виды регионального рынка.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Социально-экономическая природа возникновения и развития регионального рынка.
2. Методология определения параметров функционирования регионального рынка.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. В чем различие между региональным и национальным рынком?
2. Какова структура регионального рынка?
3. Какие знаете теории определения конъюнктуры рынка?

Темы для рефератов

1. Теории золотого сечения в определении колебаний рынка.
2. Региональный рынок в развитии национальной экономики и общества.

Литература

1. Новоселов А.С. Теория региональных рынков/Учеб.- Новосибирск, 2002.
2. Алимбаев А.А., Утешев С.Б. и др. Региональная социально-экономическая система. Т. 1. - Караганда, 2002.

3. Экономическая теория/Учебник, 3-е изд./Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. - СПб., 1999.
4. Weintraub D., Margulis J. Basic Social Diagnosis for IRRD Planning.- Gower.- 1986.
5. Фишер Р. Трейдинг по Фибоначчи: практические приемы и методы. – М., 2002.
6. Воробьев Н.Н. Числа Фибоначчи. – М., 1992.
7. Лиховидов В. Валютный спекулянт/Журнал. – 2003, май;
www.forexschool.ru.

Глава 20 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОСТОЙНОЙ ЖИЗНИ ЧЕЛОВЕКА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И СОЦИАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

20.1 Определение стоимостного эквивалента жизни человека в современных условиях

Проблема определения стоимости жизни человека все острее становится в развивающихся странах, где степень эксплуатации наемных работников довольно высокая, зашкаливающая от 200 до 500 и более процентов, и их жизнь практически не защищена. Поэтому собственник смотрит на наемного работника как на орудие, которое нужно максимально эксплуатировать, а по степени износа выбрасывать на свалку. Таких примеров множество, как в пространстве СНГ, так и Казахстана. Но история показывает, что такая психология собственников, вытекающая из традиционных правил игры в масштабе государства, приводят к стагнации и антагонизму в развитии экономики и общества. Наемные работники представляют большинство населения страны, и они являются хозяевами инновационных, экономических и производственных процессов. Поэтому в Казахстане государство должно в законодательной форме утвердить порядок определения стоимости жизни человека, чтобы изменить отношения собственников, монополистов и фирм к наемному работнику, тем самым направить развитие экономики на социальную и инновационную ориентацию. От этого будет зависеть конкурентоспособность страны, фирм, процветание общества и повысится статус труженика.

Здесь нужно помнить, что человек является целью и исходным, основным элементом, или ядром экономической системы и общественного хозяйствования. Поэтому оценка его жизни в стоимостном выражении необходима, как основного элемента, тем более, если человечество развивается в условиях рынка и социальной ориентации экономики, где должны быть гармонизированы отношения собственника и наемного работника, и государства. Такой подход позволит качественно подняться на новый уровень развития экономики и общества. Подтверждение этому можно найти в высокоразвитых странах: Японии, Швеции, Финляндии, США и других. Так, например, экономический эквивалент жизни среднестатистического человека в 2005 году в США составил 2,63 млн. долларов, в Швеции — 2,48 млн. долларов, в Великобритании — 2,32 млн. долларов. В целом в экономически развитых странах оценки жизни человека колеблются от 1 до 9 млн. долларов, а фактические выплаты семьям погибших составляют от 0,5 до 100 млн. долларов в расчете на одного погибшего[1]. Такая расценка жизни человека заставит любого собственника, предпринимателя, государственного чиновника думать, в первую очередь, о безопасности своего наемного работника или клиента, за которых они должны отвечать.

А как обстоят дела в России и Казахстане по поводу экономического эквивалента жизни среднестатистического человека? Из практики жизни видно, что жизнь россиян и казахстанцев оцениваются намного дешевле, можно ска-

зять, что она искусственно занижена, поскольку политика направлена на защиту интересов собственников, предпринимателей, при этом грубо нарушая права наемных работников, таких же равноправных граждан страны.

Если обратиться к данным из практики, то страховщики отмечают, что «в среднем человеческая жизнь в России оценивается приблизительно в 3 млн. рублей (или 107,2 тыс. долл. США). Данные опроса показали, что средний размер компенсации зависит от принадлежности респондента к той или иной имущественной группе. Если в нижних имущественных группах средний размер компенсации находится на уровне 2,6–2,7 млн. рублей, то в верхней имущественной группе этот показатель составляет 4,25 млн. рублей. Пока только выплаты родственникам погибших на шахте «Ульяновская» (3,2 млн. рублей) соответствуют этим запросам»[1].

В Казахстане также есть конкретный пример, где женщины, чьи мужья погибли 20 сентября 2006 года во время взрыва на шахте им. Ленина в городе Темиртау, предъявили иски за моральный вред АО «Миттал Стилл Темиртау», которые оценили свои потери в 7 млн. тенге для каждой. Но все семьи погибших горняков получили компенсации в размере 10 годовых зарплат. Администрация АО «Миттал Стилл Темиртау» утверждает, что выплатила им по 2,8 млн. тенге (или 608,7 тыс. российских рублей) на приобретение жилья. Кроме того, были закрыты все кредиты, которые брали погибшие шахтеры, оплачена учеба детей-студентов и тех, кто пожелал учиться. Поэтому компания не намерена увеличивать размеры компенсаций. Однако эти пострадавшие семьи рабочих считают, что полученные компенсации не соответствуют размерам нанесенного морального вреда[2]. Такое сомнение в оценке жизни граждан Казахстана, но и России говорит о том, что отсутствует научная методология определения этого феномена.

Так, в прессе пишут: «На данный момент единой методики подсчета эквивалента стоимости человеческой жизни в России нет. По каждому случаю страховая сумма рассчитывается индивидуально, и, даже если случаи похожи, выплаты родственникам погибших очень разнятся. Социологическое исследование с целью выявить экономический эквивалент стоимости человеческой жизни в России провели эксперты «Росгосстраха». Опрос населения показал, что почти 90 % жителей страны считают недостаточными суммы, которые власти сейчас выплачивают родственникам погибших в катастрофах. Но сумма, которую они считают приемлемой, более чем в десять раз ниже той, которую принято платить в США в аналогичных случаях»[1].

Стоимостная оценка жизни граждан оцениваются страховщиками в основном исходя из величины заработной платы и дохода получаемого жертвой несчастного случая на производстве или по причине услугодателей за определенный период, к примеру, 10–30 лет. Здесь также учитывается размер страховки жизни клиента, попавшего в такую ситуацию со смертельным исходом. И от этого разнятся суммы компенсаций в вышеприведенных примерах по странам Запада.

По данному поводу российский автор С.Гуриев пишет: «что ценность жизни равна величине «человеческого капитала» — того, сколько данный

человек производит добавленной стоимости за всю свою жизнь», при этом вторым компонентом в определении стоимости жизни предлагается им средняя продолжительность трудовой деятельности, которая равна около 40 лет [3]. Далее, пробуя найти правильный вариант, он подчеркивает, что «можно попробовать оценить жизнь россиянина, экстраполируя американские данные. Анализ показывает, что при увеличении дохода в X раз ценность жизни увеличивается лишь в квадратный корень из X . Таким образом, ценность жизни россиянина примерно в 3,5 (квадратный корень из соотношения ВВП на душу населения в России и Америке) раза ниже, чем ценность жизни американца»[3].

Здесь отметим, что точка зрения С.Гуриева по поводу определения стоимости жизни человека, где выявляется использование величины добавленной стоимости на душу населения, полностью совпадает и с нашим решением. Однако по поводу второго компонента нами предлагается не средняя продолжительность трудовой деятельности, которая равна около 40 лет, а средняя продолжительность жизни граждан страны (60–65 лет в зависимости от уровня жизни стран). Нужно оценивать не только по вкладу человека в национальную экономику, но и в целом его стоимость за среднюю продолжительность жизни граждан страны на основе ВВП на душу населения, поскольку и последний показатель учитывает долю каждого в общих результатах. Поэтому будет корректно использовать в определении стоимости жизни человека эти два показателя.

Далее стоимостная оценка жизни граждан не должна иметь в качестве основы исходную величину заработной платы, поскольку дифференцированные её размеры представляются дискриминацией значимости жизни каждого гражданина страны, где государством декларируется их равенство и равноценное право на жизнь. Основой расчета стоимости жизни (S) должен быть показатель ВВП на душу населения (Y^*) и средняя продолжительность жизни граждан страны (R). И она тогда определяется как произведение ВВП на душу населения (Y^*) и средней продолжительности жизни гражданина (R):

$$S = Y^* \cdot R. \quad (175)$$

Более состоятельные граждане могут застраховать свою жизнь на большую сумму, чем на ту величину, которую должно гарантировать государство законодательно, а выплачивать обязаны будут непосредственные виновники трагедии и страховые компании. Если показатель ВВП на душу населения (Y^*) равен 12000 долл. США за 2012 год в Казахстане и средняя продолжительность жизни составляет 63 года, то стоимости жизни (S) гражданина Казахстана должна быть оценена в $\$12000 \cdot 63 = 756000$ долл. США или 114 млн. тенге[4, с. 9]. Исходя из стоимости жизни, государство должно строить всю социальную политику, дорожа жизнью сограждан. Далее оценка увечья, производственной травмы (T) должна исходить от величины стоимости жизни, корректируя на основе коэффициента (k) учета степени ущерба здоровью, которая должна колебаться от 1 до 0 и плюс пособие по инвалидности на каждый год жизни (p). Размер пособий по инвалидности должен ис-

ходит от величины средней заработной платы и составляет, как минимум, треть от неё. Тогда

$$T = S \cdot k + p. \quad (176)$$

Если сравнивать показатели стоимости жизни граждан Казахстана и стран Запада, то разница будет ощутимая, поскольку ВВП на душу населения у них намного выше, а также доходы и заработная плата, и средняя величина продолжительности жизни.

Наши оппоненты могут возразить по поводу того, что необходимо снизить величину продолжительность жизни граждан страны (R) на уже прожитую часть. С одной стороны, это вроде бы правильно, но в таком случае не учитывается созданная им части дохода, которая должна была бы ему сполна возмещена, с учетом его доли от общего богатства страны. Непрожитая часть от средней продолжительности жизни человека идет в счет только по той причине, что он, имевший такой потенциал, предписанный государством, должен был воспитать и вырастить детей для обеспечения и воспроизводства населения и экономики во временном пространстве. Поэтому компенсация за потерю члена семьи должна быть выплачена сполна для продолжения рода, роста населения. Здесь нужно подчеркнуть особо, что именно рост населения и уровень управления обществом и экономикой определяют конкурентоспособность страны. Это подтверждается бурным развитием Китая.

Далее отметим также то, что необходимо внести в законодательство право получения эквивалента стоимости жизни погибшего на производстве, или от вредных услуг, только членам семьи, а не последующим родственникам.

Таким образом, зная научно обоснованную оценку стоимости жизни и увечья, производственной травмы, нужно отстаивать права совместно с профсоюзами, депутатами, адвокатами, партиями и международными организациями, выражающими интересы человека и граждан страны. Единая методология определения стоимости жизни позволит в век глобализации социально ориентированным странам на деле бережно относиться к человеку, создавая цивилизованные условия гармоничного развития личности и гуманизации общества.

Понятия и термины

Стоимость жизни человека; оценка стоимости жизни человека; средняя продолжительность жизни гражданина; средняя продолжительность жизни граждан страны; страхование жизни.

Рассматриваемые вопросы

- 1.Объективная необходимость оценки жизни человека в условиях глобализации и социализации экономики.
- 2.Методология определения стоимости жизни человека.

Вопросы к семинарским занятиям

- 1.Социально-экономические факторы в определении стоимости жизни человека.

2. Значение оценки стоимости жизни человека в социальной ориентации рыночной экономики.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. Какие социально-экономические факторы определяют величину стоимости жизни человека?
2. Какие существуют методы оценки стоимости жизни человека?

Темы для рефератов

1. Роль и значение оценки стоимости жизни человека в формировании и развитии социализации рыночной экономики.
2. Научные труды ученых в определении места и значимости человека в экономической системе.

Литература

1. Жизнь со скидкой/http://blah.ru/cat52_Ekonomika/news128945_ZHizn_so_skidkoj.html.
2. Р. Келлер. Вдовы шахтеров выдвинули иски на 84 миллиона тенге./Газета «Комсомольская правда- Казахстан», 12 мая 2007.
3. С. Гурьев. Мифы экономики: Сколько стоит человек: Ведомости, 26 мая 2003. www.vedomosti.ru/newspaper/2003/05/26
4. «Казахстан в 2012 году» / Статистический ежегодник / на казахском и русском языках / Астана, 2013.- 487 стр. <http://www.stat.kz/publishing/20131/%D0%9A...>

20.2 Достойные условия жизни в социально ориентированной рыночной экономике

В формировании социальной ориентации рыночной экономики важным индикатором развития становится обеспечение жизненно необходимых условий граждан страны. Традиционно к этому показателю относят прожиточный минимум, минимальный уровень заработной платы, размеры пособий по безработице и пенсий, уровень занятости, безработицы, обеспеченности жильем, доступность к медицинским, образовательным услугам и другим социальным благам.

Так, например, в 2009 году, согласно ежегодному докладу Международного бюро труда «Глобальные тенденции в сфере занятости–2010», число безработных в мире достигло почти 212 млн. человек. По данным МОТ, доля работников с нестабильной занятостью в мире может составлять более 1,5 млрд человек, что эквивалентно половине (50 процентов) общей численности мировой рабочей силы[1]. Эксперты Международной организации тру-

да (МОТ) — специализированное агентство системы ООН, которое ставит целью реализацию принципов социальной справедливости, международно-признанных прав человека и прав в сфере труда, также отмечают, что лишь немногие работающих бедных — тех, кто трудится, но живет менее чем на 2 долл. США в день на человека — смогли выбраться из нищеты. Они подчеркивают, что не были созданы достойные и производительные рабочие места, чтобы работающие бедные и их семьи могли выйти из порога нищеты и бедности[1].

За последнее десятилетие экономический рост в большей степени привел к росту производительности труда и в меньшей — к росту занятости. Производительность труда в мировом масштабе увеличилась на 26 процентов, а число работающих в мире выросло лишь на 16,6 процента. Чтобы сдержать или снизить уровень безработицы, необходимо усилить взаимосвязь между экономическим ростом и созданием рабочих мест. Создание именно достойных и производительных рабочих мест, а не просто рабочих мест — залог снижения безработицы и сокращения числа семей, работающих, но живущих в бедности. Это, в свою очередь, создаст предпосылки для будущего развития и экономического роста[1].

Растущие объемы мировой экономики, увеличение населения с 6,6 до 8 млрд. человек в 2030 году, усиление колоссальной нагрузки на окружающую среду, необходимость обеспечения устойчивого развития, ускоренного внедрения новых технологий, природные и климатические изменения, а также социальные, осложняют разрешение нарастающих проблем, препятствуют своевременной реакции государств и человечества на современные вызовы в эпоху глобализации. По прогнозу экспертов с 2005 по 2030 гг. объем мировой экономики возрастет более чем в два раза, с 35 до 72 трлн. долл. США. Он возрастет по оптимистическому варианту уже к 2020 году почти в три раза[2]. И здесь возникает вопрос: сможет ли международное сообщество при таких темпах повышения производительности труда в глобальном масштабе обеспечить достойную жизнь главному производителю-человеку, ликвидировать бедность во всем мире? Если не изменить сознание и мышление собственников, высокопоставленных государственных и надгосударственных чиновников, а также «правила игры» в отношении между собственниками и наемными работниками, госчиновниками и последними в реализации социальной справедливости, гуманизации и социализации экономики, то позитивного ответа и результата не будет на вышеприведенный вопрос.

Труднодоступность жилья основной массе населения Казахстана, а также стран СНГ, ничтожно малые размеры пособий по безработице и инвалидности, и минимальной заработной платы и доходов, получаемые большинством трудящихся, не позволяют достойно жить гражданам и считать себя полноценным человеком, поскольку ограничения потребностей до минимума приводят к рабской, маргинальной психологии, падению нравов до инстинктов животного уровня.

Так, например, пособия по безработице, основанные на нормативах прожиточного минимума являются порочными, поскольку ограничивают лю-

дей в стремлении к развитию. Из разъяснительного положения Министерства труда и социальной защиты населения Республики Казахстан, прожиточный минимум определяется как необходимый минимальный денежный доход на одного человека, равный по величине стоимости минимальной потребительской корзины. Минимальная потребительская корзина представляет собой минимальный набор продуктов питания, товаров и услуг, необходимых для обеспечения жизнедеятельности человека в натуральном и стоимостном выражении. Она состоит из продовольственной корзины и фиксированной доли расходов на непродовольственные товары и платные услуги. Продовольственная корзина рассчитывается уполномоченным государственным органом по статистике по научно-обоснованным физиологическим нормам потребления продуктов питания, утверждаемым уполномоченным органом в области здравоохранения. В продовольственной корзине содержится 43 наименования продуктов питания: мясные, рыбные, молочные, масложировые, хлебные, плодоовощные их виды, яйца, сахар, чай, специи и другие. Стоимость минимальной продовольственной корзины определяется путем умножения минимальных норм потребления продуктов питания для различных половозрастных и социально-демографических групп населения на средние цены регистрации в представительных объектах розничной торговой сети. Доля расходов на минимально необходимые непродовольственные товары и услуги для расчета прожиточного минимума установлена в размере 40 процентов стоимости минимальной потребительской корзины [3].

По таблице 27 видно, за период 2003–2011 годы величина прожиточного минимума в среднем на душу населения выросла от 5128 до 16072 тенге, среднемесячная номинальная заработная плата — от 155 до 614 долл. США.

Т а б л и ц а 27

**Индикаторы уровня жизни населения Республики Казахстан
за 2003–2011 гг.[3, с. 12]**

Индикаторы, (годы)	2003	2005	2007	2009	2011
Среднемесячная номинальная заработная плата (долл. США)	155	256	428	456	614
Оценка номинальных денежных доходов населения в среднем на душу в месяц (тенге)	10533	15787	25226	34 282	45 435
Среднемесячный прожиточный минимум населения (тенге)	5128	6014	9653	12 660	16 072
Удельный вес трудовых доходов в денежных доходах населения (%)	76	77	82	80	81

В условиях формирования социально ориентированной рыночной экономики нужно отходить от тех нормативов и показателей, которые свойственны были для раннего этапа капитализма, который строился на ограблении, насилии, эксплуатации трудящихся и обмане. Минимальные расходы на

жизнь человека, исходя из обеспечения физиологического воспроизводства, представляется архаизмом для современного уровня развития Человечества. Вышеупомянутые традиционные подходы уже являются тормозом развития для стран, устремленных и имеющих все основные предпосылки к переходу на уровень высокоразвитых государств. Поэтому необходимо кардинально изменить подходы к определению обеспечения достойной жизни граждан, что послужит стимулом для широких масс населения в прогрессивном развитии и построения социальной экономики. Здесь уместно отметить, что сказал Б. де Жувенель по данному поводу: «Опыт показывает, что прогресс сдерживается в тех случаях, когда неравенство чрезмерно наследуется, а также когда шкала доходов имеет разрывы. Но он также сдерживается, когда равенство достигается насильственными мерами. Видимо, существует оптимальное для целей прогресса распределение потребительской способности»[4, с. 69].

Цивилизованное государство, если оно себя таковым считает, то должно определять не прожиточный минимум, а параметры прожиточного уровня для нормальной жизни гражданина — прожиточную норму.

Прожиточная норма человека нами определяется по следующей формуле:

$$P_n = (Y : k_1) \times k_2 = [ВВП : (365 \text{ дн.} \times 24 \text{ час.})] \times (6 \text{ час.} \times 30 \text{ дн.}), \quad (164)$$

где P_n — прожиточная норма человека; $Y = ВВП$ — валовой внутренний продукт на душу населения; k_1 — коэффициент равной величине 365 дней \times 24 час), $k_2 = 6 \text{ час.} \times 30 \text{ дней}$.

Данная методика учитывает почти все основные факторы, предопределяющие прожиточную норму человека на месяц, можно подсчитать и на день. Данная методика определяет только стоимость уровня проживания человека без учета расценки жилищно-коммунальных услуг, что должно лечь на плечи государства. Далее нужно ввести следующие категории: социально-экономическую норму развития человека; духовно-интеллектуальную норму развития человека; стоимость жизни человека, которые стали бы базовыми, по которым ориентировались бы в определении нормальной заработной платы, пенсии, пособий по безработице, инвалидности и т.п.

Из опыта развитых стран видно, что самым эффективным и достойным являются варианты, предложенные японцами и французами, по поводу размеров и продолжительности выплат пособий по безработице. Для сравнения ниже приведем эти данные за период восьмидесятых годов XX столетия: США — 36 % от заработка в течение 14 недель; Великобритания — 28,5 ф.ст. в течение 52 недель; Франции — 40 фр. в день в дополнение к 42 % от заработка в течение 1–2,5 лет, особые пособия в течение 3 лет [5, с. 433]. Для Казахстана был бы приемлем размер пособия по безработице в зависимости от количества иждивенцев в семье от 40 до 60 % от средней заработной платы по стране на 12–18 месяцев... Если обозначить среднюю заработную плату по стране на конкретный год через V^s , коэффициент определения пособия по безработице — k , равный 0,4–0,6 в зависимости от количества иждивенцев в семье, а размер пособия по безработице V^b , то

$$V^b = V^s \cdot k. \quad (165)$$

Более гуманные нормативы пособий по безработице позволяют нормальному человеку не сломаться, пережить неудачные периоды в жизни и продолжить повышение профессиональной квалификации и адаптации к новым реалиям вызова современных условий. В противном случае, как показывает практика многих стран, где отсутствуют прогрессивные подходы борьбы с безработицей, люди чаще всего опускаются на дно общества, увеличивается количество наркоманов, криминальных поступков, разрушаются семьи, на исправления и преодоления последствий которых государству придется потратиться намного больше, чем принять превентивные меры — достойную величину пособий по безработице.

Следующим актуальным вопросом является размеры пенсии и сроки выхода на заслуженный отдых. В странах СНГ, и в частности Казахстане, данные проблемы ещё не отрегулированы, и данные показатели не сравнятся с высокоразвитыми странами. Отечественные пенсионеры, исключая некоторые категории, которые являются явным меньшинством, выходя на заслуженный отдых, автоматический переходят в разряд бедных. Такой подход к старости говорит о том, что государственные чиновники, власть далеки от понимания национальной и мировой культуры. Только та цивилизация достойна существованию, которая не только относится с уважением к старости, но реально создает условия для полноценной жизни старшему поколению. Пренебрежение к старости равносильно самоуничтожению культуры, духовности, где последнее выражает сущность развития Человечества... Далее отметим, что пенсионеры должны получать пособия не ниже 65–80 % от уровня средней заработной платы по стране, или должны находиться на полном государственном обеспечении по старости, и выходить на пенсию в возрасте от 50 до 60 лет в зависимости от условий труда. Многие пенсионеры не доживают до пенсионного возраста в странах СНГ. И выйдя на пенсию, они в основном не проживают и десяти лет. После выхода на заслуженный отдых, пенсионеров желательно привлекать к организационным или другим работам, в качестве консультантов или экспертов, в общественной жизни на добровольных началах или договорной основе, и к участию их в самоуправлении микрорайона и социума... Другой обделенной категорией людей являются домохозяйки. Их труд не учитывается нигде в масштабе государства. Однако они выполняют услуги по воспитанию и развитию человеческого капитала для обеспечения расширенного воспроизводства населения и, следовательно, экономики. Поэтому труд домохозяек, имеющих двух и более детей, государством необходимо оплачивать. Тогда в Казахстане более быстрыми темпами будут решаться демографические проблемы. В России сделаны некоторые шаги в этом направлении, и уже имеются некоторые результаты, которые характеризуют рост населения в стране.

Остро стоит также вопрос жилья в Казахстане и России, странах СНГ. Еще многие граждане не имеют собственной квартиры, не говоря о собственном доме. Остро стоит также вопрос жилья в Казахстане и России, странах СНГ. Еще многие граждане не имеют собственной квартиры, не говоря о собственном доме. При этом на рынке жилья динамика цен в основе высокая,

хотя период экономического кризиса внесли некоторые корректуры. В июне 2013 года в среднем по Республике Казахстан цена одного квадратного метра продажи нового жилья составила 180,5 тыс. тенге и по сравнению с предыдущим месяцем увеличилась на 1,5%, перепродажи благоустроенного жилья, соответственно – 140,6 тыс. тенге и на 1,8%, аренды благоустроенного жилья – 1 035 тенге и на 1,8%[6].

По вышеприведенным данным можно сделать вывод, что большинство населения не в состоянии купить или арендовать жильё. В связи с этим государство должно предпринять экстренные и коренные меры по урегулированию обеспечения жильем население. В частности, строить муниципальные квартиры, дома, предоставляемые в аренду по низким, доступным ставкам, или на бесплатной основе для малоимущих и государственных служащих, работникам образовательной и медицинской, социальной сферы. А ипотечный механизм можно использовать тем слоям общества, которые имеют доход семьи в месяц на уровне ВВП на душу населения. При этом нужно модернизировать сам механизм ипотечного кредитования для популяризации среди широких слоев населения.

Несомненно, развитие сфер науки, образования, культуры и здравоохранения влияют на состояние человеческого капитала, что является главным богатством страны. Однако принимаемые меры в странах СНГ, и в частности Казахстане, являются полумерами, не приносящие существенных результатов. Что бы изменить ситуацию, необходимо ввести научно обоснованные нормативы труда, поскольку в данных сферах эти показатели превышают в 2 или 3, и более раз объективно предельную величину, что сильно сказывается на результатах, принося массу негативных последствий для общества. И другая сторона, это мотивация труда. Нужно помнить, что без мотивации интеллектуального труда нет и инновации. К сожалению, об этом высокопоставленные государственные чиновники забывают. По этому поводу нами уже предложены методы, которые ориентируют на определение данного показателя, исходя из ВВП на душу населения, как объективную основу для расчета заработной платы.

Итак, обеспечение достойной жизни, условий труда и старости является необходимостью в социализации рыночной экономики в современных условиях глобализации, где должно торжествовать социальная справедливость, как единственный путь к полноценному духовному развитию Человечества. «Тезис о том, что в сфере производства нет места справедливости, — отмечает немецкий философ П.Козловски, — неверен: справедливость должна быть соблюдена и при распределении, и при создании общественного продукта» [7, с. 286].

Понятия и термины

Минимальный размер заработной платы; минимальный размер пенсии; размер государственной базовой пенсионной выплаты; месячный расчетный показатель (МРП); пособие на детей; аренда жилья.

Рассматриваемые вопросы

1. Глобализация и социализация экономики как тенденции к созданию условий достойной жизни человека и сообществ.
2. Пути и механизмы создания условий достойной жизни человека.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Социально-экономические факторы в формировании достойной жизни человека.
2. Социальная ориентация экономики Казахстана и пути решения.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. Какие социально-экономические факторы формируют достойную жизнь человека?
2. Какие существуют методы оценки стоимости жизни человека?

Темы для рефератов

1. Достойная жизнь человека как основной показатель формирования и развития социальной экономики.
2. Критерии социальной справедливости в формировании экономической системы с человеческим лицом.

Литература

1. Доклад мот «глобальные тенденции в сфере занятости в 2010 году»/штаб-квартира мот в женева, швейцария. [Http://www.ilo.org/public/russian/region/eurpro/moscow/news/2010/0127.htm](http://www.ilo.org/public/russian/region/eurpro/moscow/news/2010/0127.htm)
2. Казахстанская правда, N59. 20.04. 2007.
3. Казахстан в 2008 году. Статистический сборник.- Алматы , 2009.
4. Жувенель Б. де. Этика перераспределения. - М., 1995.
<http://www.biometrica.tomsk.ru/ftp/economics/bert.htm>
5. Борисов Е.Ф. Экономическая теория. – М., 1999. 384с.
6. http://www.stat.kz/digital/ceni_tarifi/Pages/default.aspx
7. Козловски П. Принципы этической экономии/Пер. изд. - СПб., 1999. 340 с.

20.3 Развитие домашнего хозяйства как субъекта потребления в условиях социальной ориентации и глобализации

В экономической литературе и учебниках имеется скудное количество материалов исследований по проблемам развития домашнего хозяйства. Наверное, это связано с тем, что домашнее хозяйство непосредственно не участвует в рыночных отношениях и производстве основной массы богатства страны.

Домашнее хозяйство отличается от фирм и государства. Это отличие проявляется в том, что оно является, прежде всего, субъектом потребления, тогда как фирмы — субъектами хозяйствования, выполняющими услуги и производство товаров, составляющих основу валового внутреннего продукта национальной экономики. Также домашнее хозяйство отличается от государства тем, что оно не участвует непосредственно в создании валового внутреннего продукта, не имеет юридической формы в участии рыночных и правовых сделок, как субъекты хозяйствования.

Домашнее хозяйство представляется неформальным образованием, объединяющим людей по родственным и другим признакам для совместного проживания в одной квартире, доме, отдельном помещении (общежитии). Обычно такое совместное проживание свойственно семьям по родственным признакам или двух людей противоположного пола, а также одного пола.

В основе совместного проживания прослеживается удовлетворение культурных, духовных, эмоциональных и физиологических потребностей, продолжение человеческого рода, создание экономического союза для благополучной совместной жизни в форме первичной ячейки общества.

С экономической точки зрения некоторые исследователи рассматривают домашнее хозяйство «как сферу занятости, в которой члены семьи или межсемейного клана обеспечивают своим трудом личные потребности этой семьи (клана) в форме натуральных продуктов и услуг»[1, с. 210]. Тем самым здесь противопоставляется домашнее хозяйство рыночной занятости и государственной мобилизационной занятости[1, с. 210].

Далее в российских официальных документах дается определение домашнего хозяйства, которое представляет собой совокупность лиц, проживающих в одном жилом помещении или его части, как связанных, так и не связанных отношениями родства, совместно обеспечивающих себя пищей и всем необходимым для жизни, то есть полностью или частично объединяющих и расходующих свои средства. Домохозяйство может состоять и из одного человека, живущего самостоятельно[2]. Подобное определение домашнего хозяйства встречается в методологических положениях по статистике Республики Казахстан. В них отмечается, что «домохозяйство (домашнее хозяйство) — группа лиц, проживающих совместно, объединяющих (полностью или частично) свои доходы и имущество и совместно потребляющих определенные виды товаров и услуг, к которым относятся, главным образом, жилье и продукты питания. Домашнее хозяйство может состоять из одного

человека. Члены домохозяйства, в отличие от семьи, могут не состоять в отношении родства»[3, с. 212].

Точка зрения по поводу того, что домохозяйства нужно отождествлять только с личностью одного человека встречается у неоклассиков. «Хотя домашнее хозяйство состоит из нескольких человек — мужа, жены, детей, а иногда родственников и родителей, имеющих разные потребности, вкусы и предпочтения, — вся неоклассическая теория отождествляет его с отдельной личностью», — пишет Дж.К.Гэлбрейт[4, с. 5].

«Домашнее хозяйство, отождествленное таким образом с отдельным человеком, так распределяет свой доход между разными видами расходов, чтобы в пределе удовлетворения, получаемое от каждого вида затрат, было приблизительно равным. Как отмечалось, это и есть оптимальный уровень удовольствия, т.е. неоклассическое равновесие потребления. Здесь возникает очевидная проблема того, — подчеркивает Дж.К.Гэлбрейт, — чьи средства удовлетворения предельно уравниваются, идет ли речь о муже, жене, детях, с учетом их возраста, или проживающих в семье родственниках, если такие имеются. Но на это вся традиционная теория не дает ответа. Очевидно, между мужем и женой существует компромисс, который согласуется с более идиллической концепцией прочного брака. Каждый партнер подчиняет свои экономические предпочтения более значительным удовольствиям семейного единства и супружеского ложа»[4, с. 5]. По этому поводу Б.Г.Липсий, П.О.Стайниг отмечают: «В теории спроса мы рассматриваем домашнее хозяйство как нашу фундаментальную ... единицу, мы должны отметить, что многие интересные проблемы, касающиеся конфликта в семье и родительского контроля над судьбой детей, выпадают из поля зрения, когда мы берем домашнее хозяйство в качестве основной единицы, принимающей решения. Когда экономисты говорят о потребителе, они фактически имеют дело с группой индивидов, образующих домашнее хозяйство»[5, с. 71–71].

Далее, примерно такой точки зрения придерживаются другие американские ученые М.Андерсон, Ф.Бечхофер, Д.Герчони, которые пишут: «В любой момент времени только в ничтожной доле домашних хозяйств их члены пытаются действовать как атомизированные индивиды, не принимающие друг друга в расчет — и подобные ситуации внутренне неустойчивы. Большинство же домашних хозяйств все время вырабатывают чрезвычайно сложные системы правил для своих членов, устанавливающие, как принято и как не принято себя вести»[6, с. 3].

По этому поводу В.В.Радаев проявляет свою солидарность точкам зрения вышеприведенных авторов и подчеркивает: «Обычно экономист находит традиционный выход из положения: он отождествляет домашнее хозяйство как целостную единицу с отдельным человеком, принимающим рациональные решения (напомним, что подобное проделано и в теории фирмы). Таким образом, сложная внутренняя структура домашнего хозяйства из рассмотрения исключается. Между тем в этой структуре таится немало серьезных проблем, одна из которых связана с взаимоотношениями полов в домашнем хозяйстве. Экономист, как правило, индифферентен к этой проблеме. Сначала в

XX столетии действия «экономического человека» опирались на совокупность собственных и гражданских прав, которые принадлежали мужчине. В XX же столетии утвердилось демократическое равенство прав мужчины и женщины. И на первый взгляд, оба в равной степени начали претендовать на роль *homo economicus*. Это позволило вновь избежать постановки щекотливых вопросов»[1, с. 214].

Тем самым представители данного направления в экономической теории вновь демонстрируют поверхностный подход в исследовании довольно сложного социально-экономического явления как домашнее хозяйство. Упрощенческим подходом легче решать экономические проблемы на бумаге, но при этом не будет продвижения, как в теории, так и в решении практических задач в развитии домашнего хозяйства и определении его роли и значения в повышении эффективности национальной экономики.

Домашнее хозяйство возникло после распада общинного строя на основе разделения общественного труда и господства частной собственности, где союз противоположных полов и родственно связанные люди могли жить совместно для обеспечения собственного благополучия, продолжения рода. Этот союз представлял семью, которая состояла из родителей, собственных и приемных детей, внуков и так далее. С экономической точки зрения домашнее хозяйство образовалось также для снижения трансакционных издержек и издержек потребления, эффективности бюджета домашнего хозяйства, расходов на потребления. Здесь нужно напомнить, что снижение трансакционных издержек привело к формированию и фирм как субъектов хозяйствования, рынка, и государства.

На раннем этапе формирования и развития домохозяйства домашнее производство занимало ведущее место в обеспечении жизнедеятельности семьи и создание товаров для рынка. Тем самым такое преобладание производственной функции домашнего хозяйства для самообеспечения и поставки товаров для продажи характерно было на ранних этапах его развития. Об этом Дж.К.Гэлбрейт писал следующее, что «в доиндустриальных обществах женщины ценились наряду с их способностью к рождению детей, за их эффективность в сельскохозяйственном труде или в домашней мануфактуре, а в высших слоях общества за их интеллигентность, женскую привлекательность и прочие качества, позволяющие достойно принимать гостей»[4, с. 3].

Со временем развития общественного производства, технологии, рынка и национальной экономики производственная функция домашнего хозяйства сокращается до уровня удовлетворения внутренних потребностей семьи, где производство товаров приобретает эпизодический характер в мегаполисах и городах. «Индустриализация устранила необходимость женского труда в таких домашних занятиях, как прядение, ткачество и изготовление одежды. В сочетании с техническим прогрессом она значительно уменьшила ценность женского труда в сельском хозяйстве. Тем временем растущие стандарты народного потребления наряду с исчезновением личного слуги-лакея создали острую нужду в людях для управления и других видов обеспечения потребления. Вследствие этого новая социальная добродетель стала придаваться

ведению домашнего хозяйства — продуманному приобретению товаров, их приготовлению, употреблению и содержанию, а также заботе и уходу за жильем и прочим имуществом. Добродетельная женщина — это теперь хорошая домашняя хозяйка или в более широком смысле, хорошая домоправительница. Социальная жизнь в значительной мере стала демонстрацией виртуозности в выполнении этих функций, своего рода ярмаркой для демонстрации женских добродетелей. Дело обстоит подобным образом, — подчеркивает Дж.К.Гэлбрейт, — до сих пор»[4, с. 3].

В продолжение данной темы В.В.Радаев пишет, ссылаясь на научный труд Г.Беккера[7, с. 32–63], что «между тем, разница гендерных позиций особенно видна именно в разделении функций в домашнем хозяйстве, где работа в значительной степени лежит на плечах женщины. ... В силу биологических причин женщины больше вовлечены в уход за детьми и сопряженные с этим домашние обязанности. А раз женщины тратят на них больше времени, то у них появляется и больше стимулов делать вложения не в рыночный «человеческий капитал», а в те его виды, которые повышают эффективность их труда в домашнем хозяйстве. Соответственно, мужчинам в такой ситуации более рационально инвестировать в рыночный «человеческий капитал» и получать более высокие вознаграждения на рынке, чтобы максимизировать совокупную «семейную» полезность. Так возникает замкнутый круг, в котором биологические различия закрепляются и усиливаются экономическими действиями»[1, с. 214–215]. Этот замкнутый круг можно разъединить на основе оценки труда домохозяйки и его учета на государственном уровне, а также используя правовые аспекты, например, заключение договора между супругами, между домохозяйством и государством по поводу обеспечения эффективного общественного потребления и ведения домашнего хозяйствования.

Если домохозяйства сохраняют функцию производства товаров и услуг для рынка, то они превращаются в субъекты хозяйствования и рыночных отношений. Такие субъекты выполняют функции кооперативных производственных организаций, крестьянских хозяйств. Поэтому нужно выделить специфику домашнего хозяйства как субъекта потребления благ и воспроизводства ячейки человеческого рода, потенциала человеческого капитала.

Для раскрытия содержания домашнего хозяйства необходимо установить связь между домашним производством, трудом, услугами, издержками потребления, трансакций, домашним бюджетом, доходами и расходами, расширением и воспроизводством ячейки потенциала человеческого капитала.

Далее нужно отделить внешние связи домашнего хозяйства от внутренних отношений, поскольку первые учитываются субъектами хозяйствования рыночной сферы и государства. К внешним отношениям домохозяйства можно отнести сделки с субъектами хозяйствования сферы экономики, рынка и государства по поводу покупок товаров, оформления финансовых, транспортных и других услуг. Внутренние отношения домашнего хозяйства предопределены производством и услугами по обеспечению потребления благ для воспроизводства рабочей силы и человеческого капитала.

Здесь нужно отметить, что исследование внутренних отношений домохозяйства представляет познание миниэкономики структуры национального хозяйства. А если учитывать совокупность внешних и внутренних отношений домохозяйства, то оно представляется как исследование микроэкономики в структуре экономической системы национального масштаба.

Основой существования домохозяйства явилось совместное проживание для противостояния внешним факторам в условиях ограниченных ресурсов, продолжения рода и расширения человеческого капитала. Это предопределялось отношениями собственности по присвоению и отчуждению благ между членами домохозяйства и обществом, а также условиями обособления в агрегированный субъект потребления и снижения трансакционных издержек по поводу совместного проживания и расширения человеческого капитала. Поэтому, из всего вышесказанного, можно сформулировать следующее определение содержания домашнего хозяйства. Оно выражает социально-экономические связи по реализации сущностных отношений присвоения и отчуждения благ между членами домохозяйства и внешней средой в условиях ограниченности ресурсов, формирования и развития человеческого капитала, и воспроизводства рода данного социума, обособленного субъекта потребления для снижения трансакционных, потребительских издержек, повышения эффективности труда в пространстве этой неформальной организации, которая функционирует на основе традиций и культуры, предопределенные условиями развития национальной экономикой.

Из содержания определения домохозяйства вытекают следующие основные функции: совместного проживания для снижения трансакционных, потребительских издержек, повышения эффективности труда в домашнем хозяйстве и противостояния внешним факторам; воспроизводство рода и расширение человеческого капитала; взаимного обогащения духовного, культурного, физиологического и энергетического потенциала каждого члена и в целом социума.

«Потребление — это поистине благословенная вещь в соответствии с неоклассической моделью; его следует максимизировать любыми честными и социально приемлемыми средствами. К тому же это в высшей степени необременительное удовольствие. Необходимо задумываться только над выбором благ и услуг. А их употребление не вызывает никаких проблем. И то, — пишет Дж.К.Гэлбрейт, — и другое неверно. Из виду упускаются обстоятельства в значительной мере формирующие образ личной, семейной и общественной жизни. Само это упущение и скрывающиеся за ним обстоятельства должны быть рассмотрены. Эти вопросы имеют немаловажные последствия...

Когда обладание благами и их потребление переходит некоторую границу, оно становится обременительным, если связанные с этим усилия не могут быть переложены на других. Так, например, употребление изысканных и экзотических блюд доставляет удовольствие только тогда, когда есть кому их готовить. В противном случае для всех, кроме чудаков, время, потраченное на приготовление, быстро сведет на нет всякое удовольствие от еды. Более просторное и благоустроенное жилье требует более обременительного ухода

и присмотра. Так же обстоит дело с одеждой, автомобилями, газонами, спортивным инвентарем и прочими потребительскими излишествами. Если есть люди, на которых можно переложить обязанности присмотра и которые в свою очередь могут нанимать и руководить необходимой для обслуживания рабочей силой, то потребление не имеет границ. В противном случае потребление имеет жесткие пределы. При виде огромных зданий, построенных в Англии в XVII, XVIII и XIX столетиях, сразу же возникает мысль о богатстве их обитателей. Но часто оно было скромным по современным стандартам. Следует признать, что более важную роль сыграла способность переложить административные обязанности, связанные с потреблением, на многочисленный и трудолюбивый обслуживающий класс»[4, с. 2]. Таким обслуживающим классом стали в основном женщины. По этому поводу Дж.К.Гэлбрейт приводит следующее: «Превращение женщин в класс скрытой прислуги явилось экономическим достижением первостепенного значения. Наемная прислуга была доступна лишь небольшой части населения в доиндустриальном обществе; в наше время жена-служанка доступна на сугубо демократической основе почти для всего мужского населения. Если бы эту работу выполняли наёмные работники, получающие денежное вознаграждение, они оказались бы самой крупной категорией в структуре рабочей силы»[4, с. 2]. Стоимость услуг домашних хозяек исчисляется, хотя эти расчеты в какой-то степени интуитивны, приблизительно в одну четверть валового национального продукта[8]. Такой подсчет и определение стоимости услуг домохозяйки по ставкам зарплаты за эквивалентную работу в 70 годы XX века осуществил американский ученый А.Г.Скотт, который установил эту величину в 257 долл. США за неделю и 13364 долл. в год[8].

Измерение цены времени в домашнем хозяйстве является для экономистов и общества основной проблемой, на что обратил внимание российский ученый В.В.Радаев, который отметил следующее: «С измерением временного ресурса сразу возникают трудности. Прежде всего, сказывается нехватка систематических данных о семейных бюджетах времени. Но, главное, не ясно, как измерить цену времени, затрачиваемого в домашнем хозяйстве, как оценить продукт труда, который изначально не предназначен для продажи? Предлагаются два пути преодоления этой основной трудности»[1, с. 212]. Эти пути обосновывались в научной работе Р.Гроуней. Первый путь — это исчисление времени, затрачиваемое в домашнем хозяйстве, альтернативными издержками (opportunity costs), то есть величиной заработной платы, которую данный человек мог бы получить за данное время на рынке труда. Второй путь исходит из вменения плодам домашнего хозяйства ту цену, которая установлена рынком на данный вид продукта или услуги[9, с. 296–297].

Здесь будет уместно привести критические замечания В.В.Радаева по вышеприведенным подходам измерения затрат домохозяйств. Он пишет: «В первом случае рыночная цена труда не всегда оказывается адекватным измерителем. Например, производительность труда в домашнем хозяйстве может совершенно не зависеть от того, имеет ли домохозяйка диплом о высшем образовании и ученую степень. И экономистам приходится все-таки апеллиро-

вать к разнице субъективных оценок, которые представители более и менее образованных слоев дают своему домашнему труду. Во втором же случае чужое время, затраченное кем-то на рынке труда для оказания тебе услуги, и твое время, затраченное в домашнем хозяйстве на самообслуживание, вопреки предпосылкам экономической теории, зачастую оцениваются очень разными мерками.

Влияют ли экономические расчеты на решения домохозяйки, стоящей перед выбором: купить стиральную машину, сдавать белье в прачечную или стирать его вручную? Да, влияют, и серьезным образом. Но из этого не следует, что «рыночный» и домашний труд исчисляются одним эквивалентом. Во-первых, данные виды труда могут оцениваться в разных денежных единицах»[1, с. 212–213]. Эта мысль была заимствована у американского ученого В.Зилайза, который писал: «в своей повседневной жизни люди понимают, что ... несмотря на анонимность долларовых банкнот, отнюдь не все доллары равны или взаимозаменяемы»[10, с. 5, 36–70]. Далее В.В.Радаев отмечает: «А во-вторых, домашний труд не всегда измеряется деньгами. Зачастую до количественных оценок дело не доходит, хотя человек и взвешивает качественно разнородные альтернативы. Скажем, мать решает, пойти ли ей работать, чтобы получить дополнительный заработок, или посидеть с ребенком, уделив ему больше внимания и заботы. Для неё это не сопоставление двух денежных сумм.

Производимое человеком ранжирование сплошь и рядом остается плодом «качественного» решения. Иными словами, мы можем сказать, «что выгоднее» с точки зрения данного человека, но не можем утверждать, «насколько выгоднее.» Следовательно, возникает сомнение в допустимости математических операций и представления поведенческих характеристик в виде плавных кривых. Конечно, исследователь волен производить калькуляции за своих обследуемых, считая, что они «как будто» исчисляют денежные прибыли и издержки домашнего труда. Но не подменяем ли мы в данном случае главные причины второстепенными? И не проще ли признать, что здесь экономический анализ наталкивается на пределы, за которыми лежат области неизмеримой экономики»[1, с. 213].

Здесь нужно отметить, что критика по поводу определения денежного эквивалента услуг домохозяйки ученым Р.Гроуней необходима, поскольку зарплата за подобные услуги предопределены доходами фирм и различными условиями функционирования рынка, государства. Это показывает отсутствие общего стоимостного критерия определения услуг в сфере домашнего хозяйства. Однако высказывание В.В.Радаева по поводу представления домашнего хозяйства, как сферы неизмеримой экономики, и отказ от количественного определения качественных характеристик явлений в пространстве домохозяйства на основе того, что это очень сложно и невозможно, исходя из субъективного понимания безвыходности, не может быть окончательным вердиктом по данной проблеме. Надо помнить, что любая качественная характеристика в экономике имеет количественное измерение. Отказ от экономического, количественного анализа во взаимосвязи с качественной характе-

ристикой не позволит определить домохозяйство как составную часть экономической системы, узнать его место и механизм функционирования, и пути выявления повышения эффективности в органической целостности, как национальной экономики.

Домохозяйства, как фирмы, государство, рынок, представляются структурными элементами национальной экономики. Поэтому возникает необходимость определения механизма эффективной взаимосвязи субъекта непосредственного, конечного потребления с фирмами, рынком, государством. Данная проблема разрешима при определении общего критерия стоимостной оценки услуг, труда в пространстве домашнего хозяйства.

Значение домашнего хозяйства и женского труда в нем особо отмечалось Дж.К.Гэлбрейтом: «Если бы не эти услуги, все формы домашнего потребления были бы ограничены временем, которое требуется, чтобы справиться с таким потреблением, — отбирать, перевозить, готовить, ремонтировать, содержать, чистить, обслуживать, хранить, предохранять и выполнять прочие задачи, которые связаны с потреблением благ. В современной экономике роль женщин в деле обслуживания имеет решающее значение для расширения потребления. Тот факт, что подобная роль получила широкое признание, если не считать отдельных возникших в последнее время возражений, является грозной данью власти удобной социальной добродетели.

Как только что отмечалось, труд женщин, связанный с облегчением потребления, не учитывается ни в национальном доходе, ни в национальном продукте. Такое обстоятельство имеет определенное значение для его маскировки. Вещи, которые не учитываются, часто и не замечаются. В настоящее время возникло мнение, что по этой причине и в результате использования традиционных педагогических приемов возникают условия, при которых женщины, изучая экономическую теорию, не осознают своей истинной роли в экономике. Это в свою очередь позволяет им с большей готовностью согласиться на такую роль. Если бы их функции в сфере экономики были более четко отражены в современной педагогической методике, это могло бы вызвать нежелательные отрицательные последствия»[4, с. 5].

Пора к переходу учета труда домохозяйки и нужно исходить от объективного критерия, обусловленного от результатов всей национальной экономики. Таким показателем является валовой внутренний продукт (ВВП) или ВВП на душу населения (Y), на основе которого можно рассчитать цену одного часа (t), как свободного времени, так и затраченного труда домохозяйки. Если ВВП на душу населения обозначить через Y , то цена средних затрат труда домохозяйки за сутки (T_d) определяется по следующей формуле:

$$T_d = [Y : (D \cdot t_8)] \cdot t_6, \quad (177)$$

где D — число рабочих и отпускных оплачиваемых дней в году — 306, без учета выходных и праздничных дней (59); t_8 — количество рабочих часов в сутки — 8; t_6 — среднее количество часов, затраченного труда домохозяйкой — 6 часов.

Так, например, ВВП на душу населения в Казахстане 2011 году составил 11356,6 долл. США, тогда $T_d = [11356,6 : (306 \cdot 8)] \cdot 6 = \$27,8$. Теперь через

T_m обозначим предельно высокую цену затрат труда домохозяйки за месяц, то тогда T_m определяется по следующей формуле:

$$T_m = T_d \cdot D_{30} = \$27,8 \cdot 30 = \$834. \quad (178)$$

Если цена затрат одного часа труда домохозяйки:

$$t_{r1} = Y : (D \cdot t_8) = \$11356,6 : (306 \cdot 8) = \$4,64, \quad (179)$$

то цена одного часа свободного времени (t_{s1}) будет определяться по формуле:

$$t_{s1} = Y : (D \cdot t_{16}) = \$11356,6 : (306 \cdot 16) = \$2,32. \quad (180)$$

Следовательно, годовая предельно высокая оплата труда домохозяйки (t_{365}) должна равняться: $t_{365} = t_{r1} \cdot 6 \cdot 365 = \$4,64 \cdot 6 \cdot 365 = \$10161,6$. (170)

Если умножить данную годовую зарплату домохозяйки на количество домашних хозяйств, где требуется такое решение оплаты труда, а их около 50 % от общего числа, то получится внушительная сумма, примерно равная 10 % от ВВП национальной экономики Казахстана за 2011 год. Однако, если точно посчитать затраты на побочные и негативные социально-экономические явления, порожденные из-за выведения домашнего хозяйства из поля учета и регулирования государством процессов в пространстве данного социума, то можно понять, что эти расходы будут незначительными по сравнению с потерями на борьбу с наркоманией, проституцией, внедрения здорового образа жизни, строительство яслей, детсадов, домов престарелых, интернатов и оплату обслуживающему персоналу.

Государство должно быть заинтересованно в оплате труда домохозяйки, которая растит детей и готовит человеческий капитал для рынка труда и на государственную службу, обеспечивая высококачественный «социально-экономический продукт», необходимый для укрепления безопасности страны.

Полная нормативная величина оплаты труда домохозяйки должно вытекать из экономических условий и потребности государства, которое заинтересовано в существенном сокращении безработицы, расширенном воспроизводстве человеческого капитала, соблюдении здорового образа жизни и повышении культурного уровня членов социума для обеспечения им конкурентоспособности. Так же стимулом для домохозяек может стать пенсионное обеспечение государством, что будет способствовать значительному увеличению численности рождаемых детей.

Опубликованная мной данная идея в 2007 году получило свое продолжение в России уже в 2009 году в предложениях председателя комитета Совета Федерации по социальной политике и здравоохранению В.Петренко. Она отметила, что «если женщина оставит дома троих детей, а сама пойдет сажать дерево — пользы от этого не будет никакой. Мы провели расчеты пока по 18 регионам РФ. По этим расчетам, в некоторых регионах получается экономия средств в 4,7 раза, если мама будет воспитывать троих детей дома и за это получать заработную плату. При этом будут идти пенсионные отчисления и учитываться стаж»[11].

Для обследования необходимо классифицировать, подразделять домохозяйства на виды и группы по важным признакам. Нами предлагается измененная и дополненная группировка по признакам и видам домохозяйства в таблице 28, первоначально взятая у российских исследователей.

Т а б л и ц а 28

Виды домохозяйств по основным признакам[12]

№	Наименование основных признаков	Число групп	Условное обозначение признаков
1	2	3	4
1	По доходу на каждого члена домохозяйства	6	Ниже прожиточного минимума; на уровне прожиточного минимума; выше прожиточного минимума; среднего прожиточного уровня; выше среднего прожиточного уровня; высокие доходы
2	По источникам средств существования	15	Заработная плата на предприятии, в организации, учреждении всех форм собственности; доходы от предпринимательской деятельности; доход от фермерского хозяйства; доход от работы у отдельных граждан; доход от личного подсобного хозяйства; доход от собственности; стипендия; пенсия по старости или за выслугу лет; пенсия по инвалидности; пенсия по случаю потери кормильца; пособие по безработице; различные пособия (кроме пособия по безработице); другой вид государственного обеспечения; на иждивении отдельных лиц; иной источник
3	По принадлежности жилого помещения	2	Государственный жилищный фонд, частный жилищный фонд
4	По типу жилого помещения (для государственного и частного жилищного фонда)	3	Отдельная квартира; общая квартира (коммунальная), общежитие, другое жилое помещение; снимают жилое помещение
5	По наличию (отсутствию) в пользовании земельного участка	2	Наличие (отсутствие) приусадебного, огорода, садового, дачного или земельного участка
6	По количеству квадратных метров на каждого члена жилплощадью	4	9; 12; 16; 20 и более
7	По проживанию в домашнем хозяйстве определенного количества	7	Из 1 человека, 2 человек, 3 человек, 4 человек, 5 человек, 6 человек, 7 и более человек
8	По возрасту	10	0,5–1 лет, 1–3 лет, 4–6 лет, 7–10 лет, 11–13 лет, 14–16 лет, 17–29 лет, 30–39 лет, 40–49 лет, 50–54 лет, 55–57 лет, 58–62 лет, 63 лет и старше
9	По полу	2	Мужчины; женщины
10	По уровню образования	7	Высшее, незаконченное высшее, среднее, специальное, среднее общее, неполное среднее, начальное
11	По национальности	4	Национальность, смешенная национальность, народность, этническая группа.

Такое подразделение домохозяйств позволит регулировать процессами развития данного социума. Домохозяйства целесообразно подразделять по основным признакам: общим доходом и на каждого члена домохозяйства; общему количеству людей; обеспеченности жильем, количеством квадратных метров на каждого члена жилплощадью и другими.

Группировки домохозяйств позволят создать модели и механизмы регулирования социально-экономических процессов в данном социуме, как субъекта потребления. Например, приводится на рисунке 43 модель определения неравенства доходов домохозяйств, где общий вид был заимствован у известного американского статистика и экономиста Макса Лоренца [13, с. 102].

Если у М.Лоренца на графике по горизонтальной линии отложены проценты группы населения и по вертикали — проценты дохода, получаемые данными социумами, то в нашем рисунке 43 по горизонтали — проценты домохозяйств, по вертикали — проценты дохода групп домохозяйств на каждого его члена: I_1 — доход на уровне прожиточного минимума; I_2 — выше прожиточного минимума; I_3 — среднего прожиточного уровня; I_4 — доход высокого уровня жизни.

У М.Лоренца прямая биссектрисы, делящая квадрат пополам, является линией абсолютного равенства, тогда как кривая (*ODCBA*) представляет линию фактического неравенства распределения доходов. Теперь выделим

площади квадрата: S_1 , S_2 , S_3 . Площадь S_2 , заштрихованная косыми линиями, «указывает на отклонение от абсолютного равенства и, следовательно, дает, — как подчеркивает П.Самуэльсон, — нам меру неравенства в распределении дохода» [13, с. 102]. По соотношению S_2 к $S_1 + S_2$ определяется показатель неравенства доходов — G , которая названа коэффициентом Джини в честь автора данной формулы, такой вариант подхода встречается в учебниках многих авторов [14, с. 446 и др.].

Исходя из нашего рисунку 43, данная формула будет выглядеть так:

$$G = S_2 : (S_1 + S_2) = 0,442. \quad (181)$$

Данная формула (181) считается общепринятой в определении показателя неравенства доходов населения в экономической литературе. А показатель «коэффициент Джини» (G) указывает на существование общего неравенства распределения доходов домохозяйств в Казахстане на 2005 г., равной величине 44,2 %. Данный показатель, в общем, позволяет определять неравенство в распределении доходов населения и сравнивать с различными периодами развития страны, а также сопоставлять с другими государствами. Однако он не дает видеть неравенство распределения доходов между различными группами населения, или домохозяйств. Для этого продолжим определение неравенства доходов домохозяйств Казахстана на конкретных данных за 2005 год [15, с. 13], где исходным показателем является валовой личный располагаемый доход (Y_h), который состоит из суммы оплаты труда (L) и чистых смешанных доходов и чистой прибыли (R), тогда:

$$Y_h = L + R = 2507682,2 \text{ млн. тг.} + 3270442 \text{ млн. тг.} = 5778124,2 \text{ млн. тенге.} \quad (182)$$

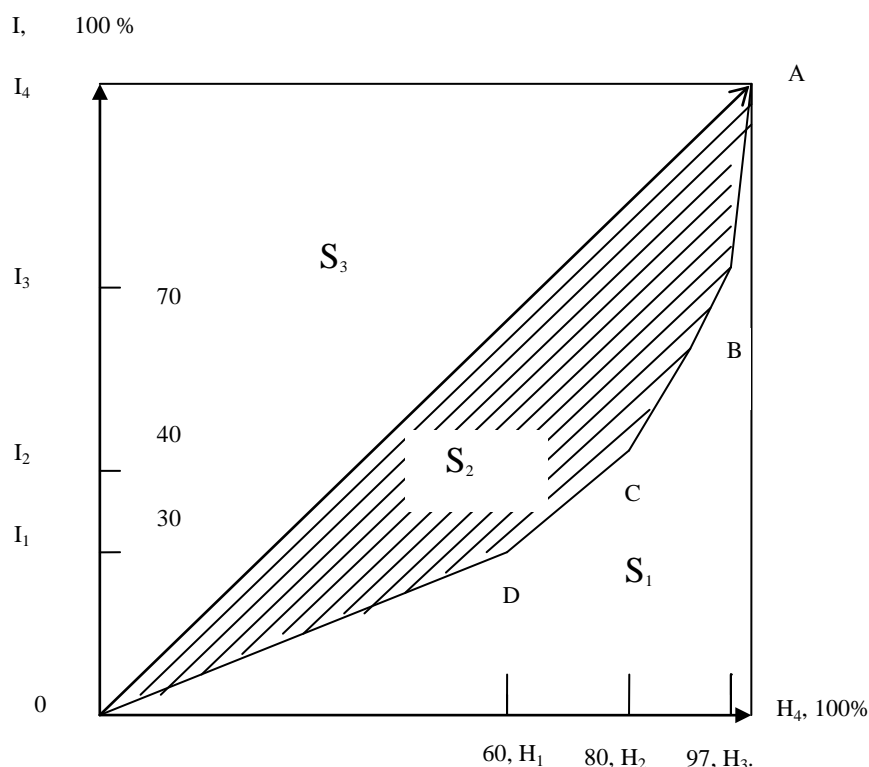


Рис. 43. Модель определения степени неравенства доходов домохозяйств

Далее определим общую сумму домохозяйств, получаемых на уровне прожиточного минимума, выше прожиточного минимума, среднего уровня дохода, высокого. На основе этих данных и валового личного располагаемого дохода можно вычислить доли домохозяйств и уровни неравенств по каждой группе относительно других, что изображено графически на рисунке 43. Так, если сравнивать доходы 4 групп из нашего примера, то видно, что в группе I_4 доходы превышают в 20 раз, чем в I_1 , или I_2 , и больше I_3 в 5,7 раза. А доходы группы I_3 больше чем в I_1 , или I_2 в 3,5 раза. Эти неравенства наблюдались в 2005 году в Казахстане среди четырех групп домохозяйств. Такой большой разрыв между двумя последними группами и высокодоходной группой в 20 раз показывает на существования причин социальной несправедливости, что будет служить фактором социальной напряженности и увеличения негативных процессов в развитии национальной экономики и общества. А в 2012 году этот разрыв увеличился в 30 раз между бедными и группой богатых людей. Здесь нужно отметить, что разрыв неравенства дохода населения между низшими и высшими группами населения не должно превышать в пределах безопасного развития страны 10 кратного размера, а социально ориентированного развития экономики — 3–5, как в высокоразвитых странах Швеции, Финляндии и др.

Наши расчеты о 20 - 30 кратном разрыве доходов между богатыми слоями и 2/3 населением страны подтверждаются показателями: доли населения с доходами ниже прожиточного минимума в общей численности — 54,4 %, и доли населения с доходами ниже стоимости продовольственной корзины в общей численности — 10,8 % [16, с. 69]. Если сложить данные показатели, то получится, что 65,2 % населения жили в нищете при бурном развитии национальной экономики страны. Однако официальная статистика отмечает, что данный разрыв составил 6,8 раза [16, с. 68].

Таким образом, проблемы развития домашнего хозяйства необходимо регулировать и государством на основе правовых отношений и экономических подходов в обеспечении здорового образа жизни населения, расширенного воспроизводства человеческого капитала и повышения эффективности общественного потребления, существенного сокращения безработицы.

Понятия и термины

Домашнее хозяйство, домашнее производство, домашний труд, издержки транзакций домохозяйства, издержки потребления, домохозяйка, бюджет домохозяйства, расходы домохозяйства, доходы домохозяйства, функции домохозяйства, виды домохозяйства.

Рассматриваемые вопросы

1. Социально – экономическое содержание домохозяйства.
2. Функции домохозяйства в развитии национальной экономики.
3. Виды домохозяйств.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Теоретические подходы определения содержания домохозяйства.
2. Роль классификации домохозяйств в формировании механизма их регулирования.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. Какие объективные условия предопределяют формирование домашнего хозяйства?
2. Чем отличаются домашние хозяйства мегаполисов и городов от домохозяйств, находящихся в сельских местностях?
3. Почему возникает необходимость введение оплаты труда домохозяек в современных условиях?

Темы для рефератов

1. Домохозяйства в развитии общественной потребности.
2. Научные труды в формировании теории домохозяйства.
3. Государственное регулирование в формировании и развитии домашнего хозяйства.

Литература

1. Радаев В.В. Экономическая социология. – М., 2000.
2. «Временного положения о порядке проведения обследования бюджетов домашних хозяйств», утвержденного Госкомстатом России 27.01.1996г.
3. Методологические положения по статистике. 2-е издание, доп./Под общ. ред. К. Абдиева. – Алматы, 2005.
4. Дж. К. Гэлбрейт. Экономические теории и цели общества, Глава IV. Потребление и концепция домашнего хозяйства. - М.- 2007.
<http://orel.rsl.ru/nettext/economic/gelbrait/glb004.htm>.
5. В. G. Lipsey, P. O. Steineg. Economics, 2d ed., New York, Harper and Row, 1969, pp. 71-72.
6. Anderson M., Bechhofer F., Geshuny J. (eds.). The Social and Political Economy of the Household. Oxford University Press, 1994. P.3.
7. Becker G. A Treatise on the Family. Cambridge, Harvard University Press, 1994(1981).
8. A. G. Scott, The Value of Housework: For Love or Money, Us magazine, 1972, July.
9. Gronau R. Home Production-A Survey/Ashenfelter O., Lauard R.(eds.) Handbook of Labor Economics. Vol. I. Amsterdam, N/Y., North-Holland, 1986. P.296-297.
10. Zelizer V/ The Social Meaning of Money. N.Y., Basic Books, 1994. P. 36-70.
11. Домохозяйкам будут выплачивать зарплату/06.03.2009.
<http://rabota.mail.ru/news/619/>
12. Методологические положения по статистике. Вып. 3. Госкомстат России. - М., 2000.
13. П. Самуэльсон. Экономика. Т.1. - М., 1997.
14. Курс экономической теории/Учебник. Под общ. ред. Чепурина М.Н., Киселевой Е.А.- Киров, 1998.
15. Национальные счета Республики Казахстан за 2001-2005 годы/Статистический сборник. - Алматы, 2007.
16. Казахстан в 2009 году. Статистический сборник/Под ред. А.А. Смаилова /Агентство Республики Казахстан по статистике – Астана, 2010.
17. Казахстан в 2007 году. Статистический сборник/Под ред. Е.А. Мешимбаевой.- Алматы , 2008.

Глава 21 ЭКОЛОГИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ ЭКОНОМИКИ

21.1 Диалектика общественного хозяйствования и окружающей среды

В научной и учебной литературе пишут о том, что вид, к которому относится человек, возник 3,5–5 млн. лет назад в восточной части Африки и в Южной Азии. Первобытный человек до появления сельского хозяйства и скотоводства представлял собой всеядного консумента (от лат. *consume* — потребляю) экосистемы. За этот период влияние хозяйственной деятельности человеческих общин на окружающую среду было незначительное. Численность всей популяции данного вида на Земле еще 1,5 млн. лет назад составляла примерно 500 тысяч, а продолжительность жизни человека не превышала 20 лет[1, с. 52]. О возникновении прародителя современного человека отмечал американский ученый Уэльс, который определил, исследуя гены людей, что научный Адам появился в Африке 60 тысяч лет назад и численность этого вида сократилась до 2 тысяч человек к этому периоду. А от ген прародителей, поселившихся ещё 35–40 тысяч лет тому назад на юге Казахстана рядом с границей Киргизии, являвшихся потомками научного Адама, произошли 3,5 млрд. человек современных сообществ Евразии, Европы, Америки[2]. В современное время проживает на нашей планете более 6,5 млрд. людей, численность которых выросло за какие-то 200 лет, что связано с развитием индустрии и в целом экономики.

Человек как вид, и все другие организмы, не только зависят от окружающей среды, но и воздействуют на нее. Способность мыслить, создавать орудия труда позволили людям заняться скотоводством и земледелием, которые возникли 10 тысяч лет тому назад, для преодоления нехватки пищевых ресурсов. С момента развития скотоводства и земледелия человеческий род стал строить параллельно собственную экологическую систему. Воздействие людей на окружающую среду способствовало изменению и оскудению состава биосферы, ухудшению состояния почвы, воды. Значительное ухудшение экологии началось 200 лет тому назад с момента развития промышленности [1, с. 53].

Так, например, в конце XX века скорость распространения пустынь стала равна 60 тысяч кв. км в год, исчезновение лесов в планетарном масштабе — 150 тысяч кв. км в год, а также 150 видов растений и животных ежегодно[3, с. 9]. С 1970 года было уничтожено более 30 % видов живых организмов; потребление морских видов рыбы увеличилось более чем в 2 раза, поэтому происходит истощение мирового рыбного запаса; свыше 80 % кораллов в Индийском океане погибло в результате начала глобального потепления, вызванное промышленной деятельностью человечества; за последние 40 лет потребление природных ресурсов и выбросы углекислого газа увеличи-

лись в 2 раза; прогнозируется увеличение за последующие 20 лет использование транспортных средств на 40 %, потребление энергии — на 35 % [4, с. 337].

На современном этапе острыми экологическими проблемами остаются изменение климата и озонового слоя, сокращение разнообразия биологических организмов, опустынивание, загрязнение водных ресурсов, воздуха, накопление отходов производства и потребления. На это было обращено внимание в Программе охраны окружающей среды на 2008–2010 годы Республики Казахстан, содержание материалов которой выборочно в сокращенном варианте представляется ниже по тексту[5].

Главным источником эмиссий парниковых газов остается энергетическая деятельность, доля которого составила в 2005 году 78 % и практически не изменяется в республике на протяжении последнего десятилетия. Большинство из 400 и 300 видов соответственно растений и позвоночных животных находятся на грани исчезновения. Процессам опустынивания и деградации подвержены в разной степени земли 70 % территории Казахстана, при этом из 188,9 млн. пастбищ страны крайняя степень деградации наблюдается на 26,6 млн. га. От площади всей орошаемой пашни доля засоленных почв составляет 31,3 % [5].

Одним из самых неблагополучных в республике остается бывший Семипалатинский испытательный ядерный полигон. Исследования подтверждают наличие на территории площадки радиоактивного загрязнения. Радиоактивные элементы, передвигаясь по пищевым звеньям, вызывают нарушения жизненных функций, вплоть до гибели всего организма. Радионуклиды могут сохранять смертоносную токсичность в течение 10–100 млн. лет. Масштабы небольших захоронений радиоактивных отходов рассеянных по всему миру довольно велики. Поэтому проблемы радиоактивных отходов со временем будет еще более острой [1, с. 76].

Значительно ухудшили экологическую обстановку предприятия нефтедобычи ряда районов Прикаспия в течение 100-летнего освоения нефтегазовых месторождений Казахстана. Радиационное загрязнение территории нефтепромыслов обусловлено также тем, что пластовые воды многих нефтяных месторождений включают повышенное содержание радионуклидов. Имеются данные о связи многих заболеваний с нефтяными загрязнениями в местах, где заболевания крови и кроветворных органов в 2–4 раза выше, чем по республике. Также имеются существенные изменения в жизнедеятельности ихтиофауны Северного Каспия, что повлияло на снижение объемов добычи осетровых рыб в 3 раза.

В настоящее время по стране в расчете на одного жителя в среднем выбрасывается в атмосферу порядка 200 кг различных химических соединений в год, тогда как в 2000 году этот показатель был равен 163 кг.

По республике наблюдается стабилизация выбросов от стационарных источников примерно более 3-х млн. тонн в год, а выбросы загрязняющих веществ от автомобильного транспорта непрерывно растут. В городах республики вклад автотранспорта в загрязнение воздушного бассейна достигает

более 60 %, а в Алматы до 90 % от общегородского выброса, в связи с чем данный город вошел в десятку самых загрязненных городов мира[5].

Загрязнения также связаны с распространением химически активных веществ, среди которых особо опасны стойкие органические загрязнения, медленно разлагающиеся в природной среде, способные накапливаться в живом организме. Основными источниками загрязнения земель в республике являются отходы предприятий промышленности, энергетики, сельского хозяйства, домохозяйств и другие.

Для снижения уровня отходов и загрязнения окружающей среды необходимо создание экономических и правовых механизмов их регулирования. К имеющим экономическим инструментам необходимо добавить показатели эффективности экологизации на уровне предприятия, отрасли и в целом по стране. Здесь нужно отметить, что под экологизацией понимается процесс приведения отклонений объема отходов и уровня загрязнения окружающей среды от нормального состояния. А под эффективностью экологизации субъектов, отрасли или страны (${}^1\mathcal{E}_s$) нужно понимать соотношение объема результатов от использования (P_u) и выделенных средств на природоохранные мероприятия (C_s). Это первый вид эффективности экологизации (${}^1\mathcal{E}_s$), который можно представить в следующей формуле:

$${}^1\mathcal{E}_s = (P_u : C_s) \times 100 \% \quad (183)$$

Данный показатель желательно связывать с эффективностью субъекта, отрасли или страны с учетом расходов на экологию

$$({}^1\mathcal{E}_{sc}) \cdot {}^1\mathcal{E}_{sc} = [P_u / (C_c + C_s + Ш_s)] \times 100 \% \quad (184)$$

где P_u — чистая прибыль; C_c — основные затраты субъекта; C_s — затраты на природоохранную деятельность; $Ш_s$ — штрафы за невыполнение по экологическим мероприятиям. По данным формулам видно, что их взаимосвязь в основном определяется через (C_s). Вторым видом эффективности экологизации (${}^2\mathcal{E}_s$) можно представить в следующей формуле:

$${}^2\mathcal{E}_s = (C_n : C_f) \times 100 \% \quad (185)$$

где C_n — экологическая норма загрязнения; C_f — фактическое загрязнение окружающей среды. Данные экономические инструменты экологизации необходимы в сохранении равновесия между экономикой и экологией.

За период с 2000 по 2006 годы в стране зарегистрировано свыше 197 тысяч чрезвычайных ситуаций и происшествий природного и техногенного характера, где число пострадавших составило более 117 тысяч человек. Большой ущерб также наносят лесные пожары, который, начиная с 2000 года, превысил 2 млрд. тенге[5].

Изменения окружающей среды, предопределенные экономической деятельностью, как отдельных стран, так и всего мира, приведут к глобальным экологическим кризисам, а затем катастрофам планетарного характера. «В отличие от экологической катастрофы, где человек выступает пассивной стороной в необратимом природном явлении, экологический кризис рассматривается как обратимое состояние, в котором человек выступает активной действующей стороной. В более широком смысле экологический кризис понимается как фазы развития биосферы, на которых происходит качественное об-

новление живого вещества»[1, с. 57]. Здесь хотелось бы возразить экологам по поводу определения содержания экологического кризиса. Во-первых, экологический кризис может стать необратимым процессом и перерасти в природную катастрофу; во-вторых, он, являясь фазой развития биосферы, способствует не только качественному обновлению живого вещества, но и деградации и упрощению состава данной сферы. В-третьих, экологический кризис представляет дисбаланс в окружающей среде, вызванный последствиями хозяйствования человеческого рода.

Влияние общественного хозяйствования на окружающую среду и их взаимодействие можно проиллюстрировать следующим образом на рисунке 44.

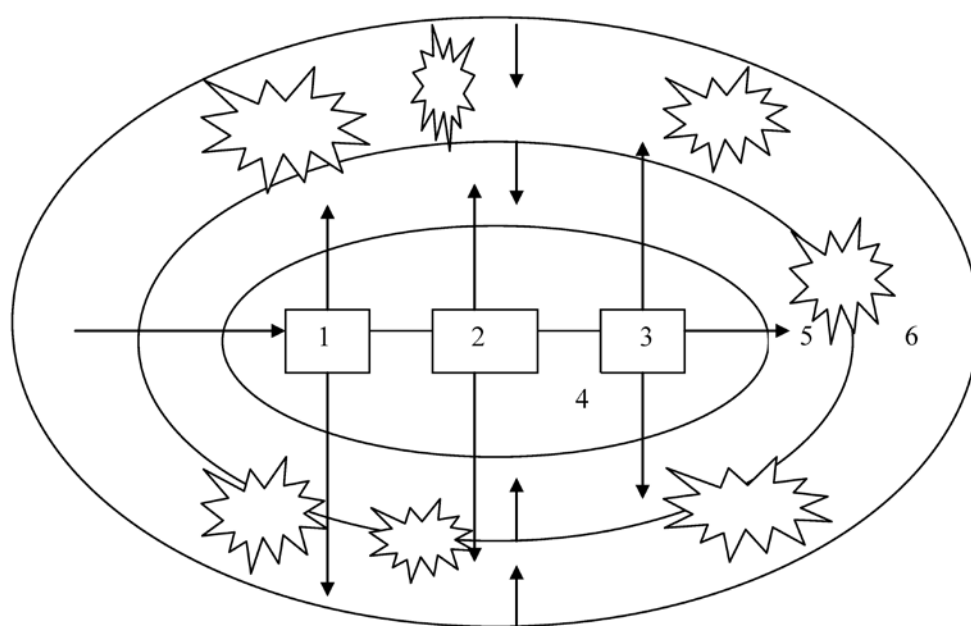


Рис. 44. Модель сокращения предельной полезности окружающей среды (от 6 до 5) и увеличения выбросов и загрязнения (☄) общественным хозяйством (4) в процессах добычи природных ресурсов (1), их обработки (2), производства конечной и промежуточной продукции (3)

Общественное хозяйствование в процессах добычи природных ресурсов, их обработки, производства конечной и промежуточной продукции при использовании традиционной технологии производит отходы и выбросы в окружающую среду, предельная полезность которой сокращается по данной модели от окружности под номером 6 до размеров круга 5 и далее, что может вызвать не только экономический, но и экологический кризис, а затем перерасти в катастрофу планетарного масштаба. Антропогенное загрязнение биосферы вредными веществами, превышающими все нормы, не очищаются редуцентами (от лат. *reducentis* — возвращающий: гетеротрофные организмы,

бактерии, разрушающие сложные органические соединения и высвобождающие неорганические питательные вещества). Поэтому экологи этот кризис назвали «кризисом редуцентов». При современных темпах активности загрязнения и угрозе нехватки природных и экономических ресурсов могут наступить два экологических кризиса: глобальный тепловой (термодинамический) кризис; глобальный кризис надежности экологических систем[1, с. 57].

В докладе международной группы ООН по проблемам климатических изменений подчеркивается, что температура на Земле увеличится на 2–4 градуса к 2100 году. Это приведет к повышению уровня Мирового океана, вследствие таяния полярных льдов. Моделируя экологические последствия потепления и повышения уровня океана на 0,5–2 метров к концу XXI века, ученые определили, что это приведет к нарушению климатического равновесия, затоплению равнин в более чем 30 странах, а также к другим негативным последствиям. Масштабы потепления и их экологические последствия могут быть необратимыми[1, с. 73].

Наступающий глобальный экологический кризис заставляет задуматься о причинах и механизмах выхода из такого положения. Поскольку мировое потепление на планете приведет к катастрофическим последствиям, жертвами которых станут сотни миллионов людей всех слоев населения. Затем по закону цикличности развития наступит ледниковый период, что в свою очередь принесет множество испытаний человечеству, которое окажется на грани выживания, а может быть и исчезновения как не оправдавшего надежды вида, выбравшего не духовное совершенствование, а материальные выгоды и удовлетворение эгоистических потребностей.

Поэтому поводу ещё в 1992 году генеральный секретарь ООН по окружающей среде и развитию М.Стронг подчеркивал, что «процессы экономического роста, порождают беспрецедентный уровень благополучия и мощи богатого меньшинства, ведут одновременно к рискам и дисбалансам, в одинаковой мере угрожающим и богатым и бедным. Такая модель развития и соответствующий характер производства и потребления не являются устойчивыми для богатых и не могут быть повторены бедными. Следование по этому пути может привести нашу цивилизацию к краху»[3, с. 9; 6, с. 159]. Причины такого экологического будущего пессимистического варианта развития нашей планеты надо искать в экономике, управлении на уровне государств и межгосударственных отношениях. «Само наше существование, — говорил ещё в 1987 году премьер-министр Норвегии Г.Х.Брунтланд, — находится под угрозой из-за неверного управления и сверхэксплуатации окружающей среды»[3, с. 9].

Человечество на современном уровне развития на начало XXI века представляет взаимодействующие разрозненные организации в форме сообществ, государств, корпораций, фирм и т.п., где ещё не решены между ними многие вопросы по совместному выживанию в условиях наступающих глобальных экологических кризисов и катастроф. Об этом пишет английский ученый — экономист Дж.Сломан следующее: «... мы должны быть способны устано-

вить, что именно есть оптимум. Это требует четкой постановки целей в отношении устойчивости и любых конфликтов между человеческими и экономическими целями. Это также требует знания точных экологических последствий разных видов деятельности, таких как выбросы CO₂ в атмосферу, и именно здесь между учеными существуют разногласия. ... Существует проблема того, что многие экологические вопросы имеют глобальный характер, а не только местный или национальный. Многие вещи требуют скоординированных действий правительств по всему миру. Однако история международных договоров по экологическим вопросам — это история мучительных разногласий между странами, которые, кажется, больше озабочены своими собственными национальными интересами»[4, с. 343]. Видимо, только общая беда для всех сообществ может заставить и осознать о необходимости нахождения компромисса и гармонизации интересов для совместного выживания в условиях глобальных изменений климата и неустойчивости экосистемы.

Природа представляется самовосстанавливающей системой. Внесение изменений активностью человечества в масштабах глобальной экосистемы, несомненно, вызовет пробуждение механизма восстановления в исходное состояние Природы, а это значит циклический переход к потеплению климата и от него до другой крайности — ледниковому периоду, который поможет избавиться от источников дисбаланса в экосистеме. В связи с этим можно привести наиздание из священной книги «Коран»: «Мы сотворили все вещи в определенной мере: и наше повеление есть одно слово, не более как мгновение ока. Мы уже истребили народы, подобные вам: но кто принял это в наиздание себе? Все, что они делают, вносится в книги; все, малое и большое, записывается»[7, с. 1009].

Земля представляется частью разумной системы Вселенной. Об этом догадывались уже давно. Так, например, голландский ученый Х.Гюйгенс в конце XVII века отмечал, что жизнь — космическое явление[8, с. 474]. «Согласно концепции В.И.Вернадского, человек — планетарное явление, мыслящий мозг человека — закономерный продукт материи и Вселенной»[9, с. 113–115].

Далее А.Поис пишет, что «...сама Земля и все ее оболочки объединены (пронизаны) магнитосферой (магнитным полем) Земли, которая распространяется от нее на огромные расстояния. Магнитное поле имеет и большинство планет Солнечной системы, и само Солнце (и не только Солнце, но и другие звезды). Возможно (по аналогии с магнитными дисками), что именно магнитосфера Земли (и не только Земли) является тем самым супер-хранилищем (или одним из них), где находится информация (память) обо всем существующем и существовавшем ранее на Земле (и не только на Земле), включая каждого отдельного Человека и все Человечество в целом. Ядро же (по крайней мере, ядро живой клетки) является носителем потенциальной (сконцентрированной) энергии и (свернутой) информации»[10, с. 37].

Земля также имеет собственную ауру как человек и любой живой организм. Г.Гегель по этому поводу пишет: «Душа планеты есть отношение ее расстояния от Солнца, ее вращения и т.д., это — истинно разумное...»[11,

с. 426]. Данная аура в форме оболочки, пронизывающая Землю, представляется информационной программой, функционирующей на основе сверхтонкой и тонкой энергии, которые с информационным полем, соответствующих энергий, представляются голограммой Вселенского высшего разума. Поэтому Земля, подчиненная законам Вселенной, подключает механизмы эволюционного и революционного развития. Это можно наблюдать на примере уничтожения целых классов таких животных, как динозавров, которые были тупиковым вариантом развития живых материальных существ. Вопрос решился просто: упала крупная комета (или астероид) на Землю и исчезли динозавры. Это не случайность, вполне закономерный исход, поскольку духовность не находила места в материальном мире. Такой пример должен привести к осознанию и развитию духовности Человечества, что в свою очередь снимет все преграды между людьми в целях выживания, совершенствования и самопознания как представителя Вселенского высшего разума. Развитие духовности Человечества поможет очиститься от негатива, накопленного в ауре Земли многими поколениями людей, представленными отрицательными эмоциями и мыслями, существующими в формах эгрегоров и мыслеформ на тонком уровне мироздания. Здесь также нужно отметить, что негатив мысли и эмоций Человечества являются содержанием проявления загрязняющего процесса ауры Земли и экологии.

Таким образом, развитие духовности Человечества, позитив мысли и эмоций, приводящие к созидательной деятельности, послужат основой гармонизации с окружающей средой, законами Вселенной.

Понятия и термины

Окружающая среда; экология; экосистемы; консумент; глобальный экологический кризис; глобальная экологическая катастрофа.

Рассматриваемые вопросы

1. Роль общественного хозяйствования в развитии экосистемы.
2. Взаимодействие экономики и окружающей среды.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Место человека в окружающей среде.
2. Роль экосистемы в развитии общества и экономики.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. Какие проблемы возникают во взаимодействии экономики и экосистемы?
2. В чем различие и необходимость взаимосвязи между экосистемой и экономикой?

Темы для рефератов

1. Субъекты хозяйствования в оздоровлении окружающей среды.
2. Роль государства в стимулировании устойчивого развития экосистемы.

Литература

1. Экология. Электронное учебное пособие. - М, 2003.
2. TV-Научный Адам.- National Geographic Channel, 17-24. 08. 2007.
3. Экономика региона на пути стабилизации/Под ред. Татаркина А.И.- Екатеринбург, 2002.
4. Дж. Сломан. Экономикс. Экспресс курс. 5-изд.- СПб, 2007.
5. «Охрана окружающей среды Республики Казахстан на 2008 – 2010 годы»
6. Environment. 1995. N2. P.159.
7. Коран/Пер. с араб. яз. Г.С. Саблукова.- Казань, 1907.
8. Вернадский В.И. Биосфера и ноосфера. — М., 2007.
9. Экономическая теория. Микроэкономика 1, 2/Под общ. ред. Г.П. Журавлевой.- 3 изд., испр. и доп. – М., 2007.
10. Поис А. «Кто мы? У нас все так? Или не так? И что же делать?»- М., 1998.
11. Г. Гегель. Философия религии.Т.1/Отв. Ред. А.В. Гулыгина/Пер. с нем. М.И. Левиной.- М., 1975.

21.2 Гармонизация общественного хозяйствования и природы — необходимость сохранения и развития человечества

Несомненно, от структуры экономики, направленности её развития, механизма функционирования, уровня развития технологии, соблюдения интересов большинства населения планеты, гармонизации отношений общественного хозяйствования и окружающей среды будет зависеть будущее человеческого рода.

В современных условиях функционирования традиционной технологии увеличение производства товаров предопределяет пропорциональный рост объемов отходов. Это можно наблюдать на рисунке 44, где показана эта взаимосвязь с учетом изменения налогов, платежей и цен.

Выпуск товаров будет снижаться с пункта 2 до 1 на оси $B-0$ данной модели при увеличении налогов, платежей и цен от 1 до 2 по вертикальной линии $0-R, P$, что обуславливает снижение объемов отходов. Конечно, при высоких темпах роста населения планеты становится необходимостью соответственное увеличение выпуска продукции. Поэтому стоит важнейшая задача перехода на малоотходное и безотходное производство, высокопроизводительную технологию.

По рисунку 45 можно наблюдать взаимосвязь между уровнем развития технологии, ущербом от отходов, объемом роста отходов и издержками производства. Данная модель является дальнейшим развитием иллюстрации английского ученого-экономиста Дж.Сломана о взаимосвязи между ростом отходов и ущербом окружающей среды [1, с. 336]. В секторе 1 по модели видно,

чем больше отходов, тем больше ущерба от отходов. В секторе 2 определяется прямая зависимость между объемом отходов и издержками производства. В секторе 3 показано, что более высокий уровень развития технологии предопределяет снижение издержек производства. По сектору 4 можно видеть обратную зависимость между изменением уровня развития технологии и нанесением ущерба от отходов окружающей среде.

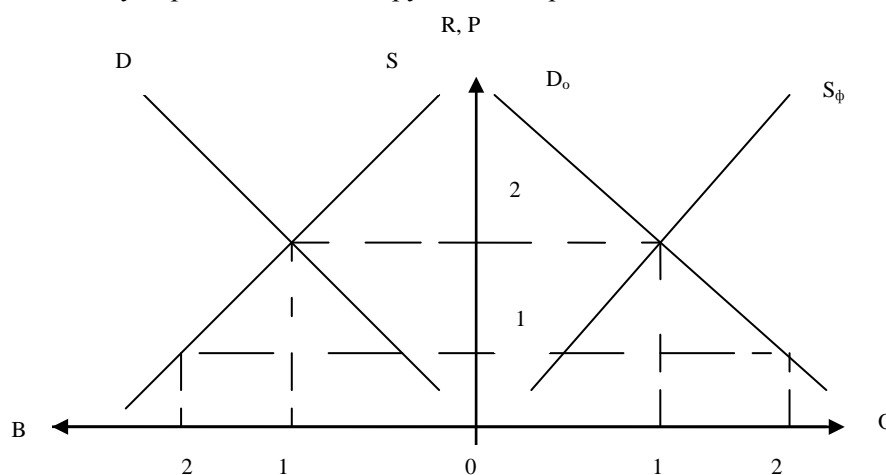


Рис. 45. Модель взаимосвязи в условиях традиционной технологии выпуска товаров (B), налогов и платежей (R), цены (P), и объема отходов (O). D — спрос на товары; S — предложение товаров; D_o — объем отходов, необходимых для развития общества; S_ϕ — предложение объема отходов фирмами

По модели рисунка 46 определяется конкретное направление снижения отходов при увеличении объемов производства продукции на основе повышения уровня развития технологии, перехода к малоотходным и безотходным производствам.

Реальность перехода к малоотходным и безотходным технологиям требует решения задач не только на уровне фирмы, региона или отдельной страны, но по всему миру, поскольку окружающая среда как ресурс представляется объектом совместного пользования. По этому поводу Дж.Сломан пишет: «Воздух, моря и многие другие части окружающей среды не находятся в частной собственности. Они находятся в глобальном «совместном пользовании» и поэтому обладают свойством «исключительности». Многие из «услуг», предоставляемых окружающей средой, не имеют цены, поэтому нет никакого экономического стимула сокращать их использование. Но все же большинство ресурсов природы являются дефицитными: они являются «конкуренными» в потреблении. При нулевой цене эти ресурсы будут подвергаться чрезмерному использованию»[1, с. 337].

Окружающая среда, как объект совместного пользования, требует совместных решений на планетарном уровне. Поэтому необходимо рассмотреть

модель экономики, которая позволила бы выйти на уровень гармонизации с окружающей средой. А попытки решения проблем глобального экологического кризиса с позиции частного подхода не приведут к положительным результатам. Первостепенная задача — это решение общего, затем переход к отдельному, частному вопросу.

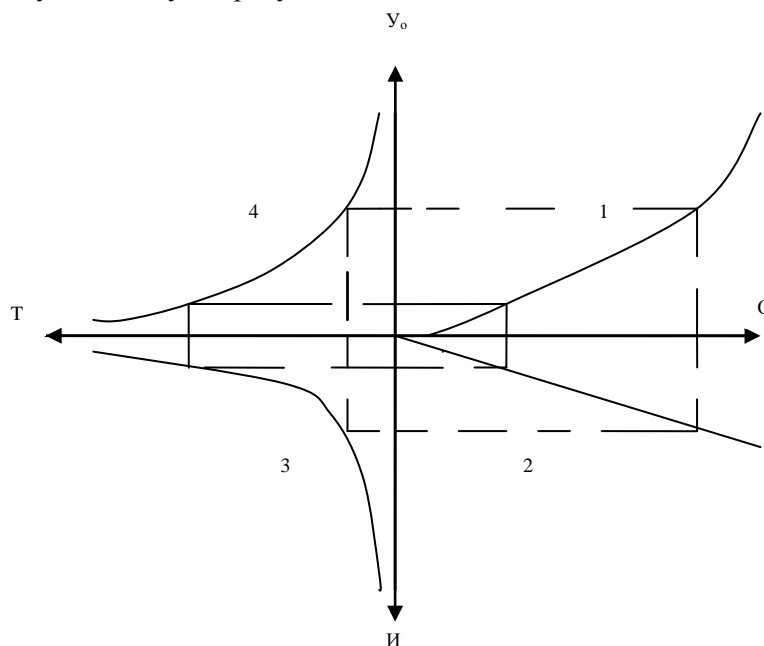


Рис. 46. Модель взаимосвязи уровня развития технологии (T), ущерба от отходов (Y_0), объема роста отходов (O) и издержек производства (I). (Цифры 1, 2, 3, 4 означают сектора кривых или прямых линий взаимосвязи показателей координат)

Экологические проблемы в современных условиях расширения масштабов мирового хозяйствования, интеграций национальных экономик, развития научно-технического прогресса требуют сочетания отношений конкуренции с приоритетностью планомерности, осознанного согласования совместных действий в гармонизации общественного хозяйствования и окружающей среды на региональном, государственном и планетарном уровнях. Для осуществления осознанного согласования совместных действий в гармонизации общественного хозяйствования и окружающей среды необходимо перейти к следующей модели структуры национальных и международных экономик, представленной на рисунке 47.

В предлагаемой модели структуры экономики и ноосферы основными и исходными отраслями являются наука, образование и здравоохранение, поскольку их приоритетное развитие непосредственно влияют на человеческий капитал и инновационный процесс в экономике. Формирование инновационной экономики возможно посредством только приоритетного развития науки,

человеческого капитала, следовательно, образования и здравоохранения. Развитие инновационной экономики приведет к малоотходной и безотходной технологии производства, обусловит предпосылки создания и формирования социальной экономики, где будут отсутствовать антагонистические противоречия как в обществе, экономике, также между последними и окружающей средой. А это значит, что разумная деятельность человечества осуществляется в соответствии с требованиями законов природы, общества, экономики и Высшего разума вселенной. Только в таком случае можно говорить о том, что биосфера переходит или преобразуется в ноосферу.

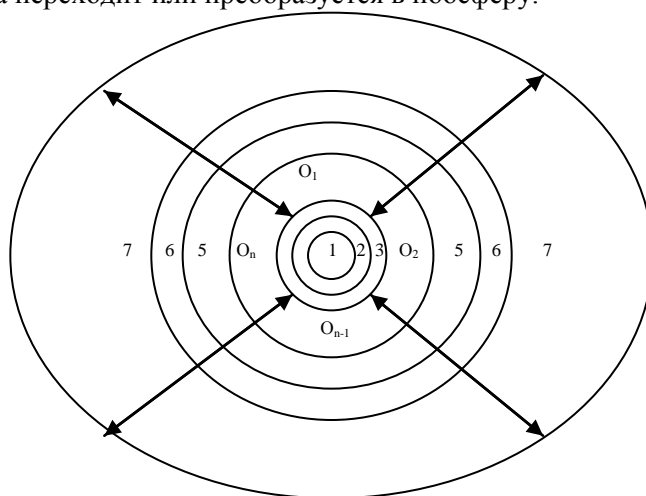


Рис. 47. Модель структуры ноосферы и социальной экономики: 1 — наука; 2 — образование; 3 — здравоохранение; 4 — O_1 – O_n — отрасли экономики; 5 — инновационная экономика; 6 — социальная экономика; 7 — ноосфера

Биосфера представляет часть земного шара, в пределах которой существует и развивается жизнь [2, с. 47]. По этому поводу известный в мире русский ученый В.И.Вернадский отмечал следующее: «Человечество, как живое вещество, неразрывно связано с материально-энергетическими процессами определенной геологической оболочки Земли — с ее биосферой. Оно не может физически быть от нее независимым ни на одну минуту.

Понятие «биосферы», т.е. «области жизни», введено было в биологию Ламарком (1744–1829 гг.) в Париже в начале XIX в., а в геологию — Э.Зюссом (1831–1914 гг.) в Вене в конце того же века.

В нашем столетии биосфера получает совершенно новое понимание. Она выявляется как планетное явление космического характера»[3, с. 473].

На основе прослушанных лекций по геохимии В.И.Вернадского в Париже в 1923 году, французские мыслители Ле Руа и Тейяр де Шарден выдвинули идею ноосферы — области духовной жизни на планете[3, с. 8]. Сам же В.И.Вернадский писал: «Ноосфера есть новое геологическое явление на нашей планете. В ней впервые человек становится крупнейшей геологической силой. Он может и должен перестраивать своим трудом и мыслью об-

ласть своей жизни, перестраивать коренным образом по сравнению с тем, что было раньше. Перед ним открываются все более и более широкие творческие возможности»[3, с. 480]. При этом нижеследующие его мысли представляются аргументацией и обоснованием перехода биосферы в ноосферу:

«1. Ход научного творчества является той силой, которой человек меняет биосферу, в которой он живет.

2. Это проявление изменения биосферы есть неизбежное явление, сопутствующее росту научной мысли.

3. Это изменение биосферы происходит независимо от человеческой воли, стихийно, как природный естественный процесс.

4. А так как среда жизни есть организованная оболочка планеты — биосфера, то вхождение в нее, в ходе ее геологически длительного существования, нового фактора ее изменения — научной работы человечества — есть природный процесс перехода биосферы в новую фазу, в новое состояние — в ноосферу»[3, с. 291].

Далее В.И.Вернадский делает следующий вывод: «Взрыв» научной мысли в XX столетии подготовлен всем прошлым биосферы и имеет глубочайшие корни в ее строении. Он не может остановиться и пойти назад. Он может только замедлиться в своем темпе. Ноосфера — биосфера, переработанная научной мыслью, подготовлявшаяся шедшим сотнями миллионов, может быть миллиарды, лет процессом, создавшим *Homo sapiens faber*, не есть кратковременное и преходящее геологическое явление. Процессы, подготовлявшиеся многие миллиарды лет, не могут быть преходящими, не могут остановиться. Отсюда следует, что биосфера неизбежно перейдет так или иначе, рано или поздно в ноосферу, т.е. что в истории народов, ее населяющих, произойдут события, нужные для этого, а не этому процессу противоречащие.

Цивилизация «культурного человечества» — поскольку она является формой организации новой геологической силы, создавшейся в биосфере, — не может прерваться и уничтожиться, так как это есть большое природное явление, отвечающее исторически, вернее геологически, сложившейся организованности биосферы. Образую ноосферу, она всеми корнями связывается с этой земной оболочкой, чего раньше в истории человечества в скольконибудь сравнимой мере не было»[3, с. 277].

Оптимизм В.И.Вернадского по поводу господства разума человечества в планетарном развитии не без основания. Однако нельзя исключать и той случайности событий в развитии человечества, где антагонизм в обществе и экономике, а также между развитием Человечества и Природой могут вызвать обратный процесс — возвращение к исходным условиям для прохождения уроков жизни в лучшем случае, но может и произойти непоправимое: ядерная мировая война, глобальные экологические катастрофы, которые станут преградой существования человечества, как несоответствующего вида для более высокого духовного уровня развития на планете.

Ученые прогнозируют по пессимистическому варианту следующие события к 2100 году: производство продовольствия, промышленное производство сократятся до уровня 20 годов XIX века, численность населения ката-

строфически снизится до уровня чуть более середины XIX века, а уровень загрязнения будет достаточно высоким, превышающим в несколько (3–5) раз развитие промышленности[2, с. 306].

Для предотвращения глобального экологического кризиса и становления на путь устойчивого развития, ученые предлагают придерживаться трех следующих принципов:

- «скорость восстановления возобновимых ресурсов должна быть не ниже скорости их потребления;
- потребление невозобновимых ресурсов не должно превышать скорости отыскания их замены;
- интенсивность выбросов загрязняющих веществ не должна превышать скорость их разложения или ассимиляции природной средой»[2, с. 306].

Однако современная технократическая направленность развития человечества не обеспечит снятия социальных антагонистических противоречий, что является основной преградой в согласовании деятельности в масштабах мирового хозяйствования. Без согласованных действий, социальной направленности развития невозможно решать глобальные экологические и, следовательно, экономические проблемы, стоящие в настоящее время перед мировым сообществом.

В настоящее время в ряде стран (Норвегии, Финляндии, Швеции и других) достижения научно-технического прогресса уже в полноте используются, а социальная направленность развития становится приоритетной. Они уже вступили в постиндустриальную эпоху, т.е. развивают инновационную и формируют социальную экономику. Это общество «... характеризуется не только уровнем материального состояния и технического развития, — пишет М.В.Гальперин, — но и весьма строгим законодательством в области охраны природных ресурсов и, что очень важно, готовностью граждан строго соблюдать эти законы»[2, с. 307].

Ученые предполагают, что когда все мировое сообщество вступит в постиндустриальную эпоху, т.е. будет развиваться инновационная и формироваться социальная экономика, в середине XXI века начнет снижаться уровень загрязнения и деградации окружающей среды, замедлится темп роста промышленного производства, а сельскохозяйственное производство будет существенно опережать темпы роста населения, численность которого в XXI веке на планете стабилизируется и составит 8–12 млрд. человек[2, с. 308].

Для достижения благополучной перспективы необходимы ежегодные затраты в пределах 5–10 % мирового валового продукта на ресурсосберегающие технологии и охрану окружающей среды. «Эти затраты, — отмечает М.В.Гальперин, — имеют две важные особенности. Во-первых, очень часто они связаны не с развитием каких-то отраслей мирового хозяйства или освоением новых ресурсов, а, наоборот, с отказом от таковых и поиском альтернативных решений. Во-вторых, в наиболее важных случаях они носят транснациональный характер. Согласившись на эти затраты, человечество совер-

шает переход от покорения природы к гармонизации взаимоотношений с ней. При этом для человечества открывается перспектива длительного бескризисного развития»[2, с. 307].

Опрос 400 ученых мира по нанотехнологии показывает ускоренное и прогрессивное развитие человечества, где произойдут через 50 лет революционные изменения в технологии производства. Открытия в нанотехнологии позволят производить любую продукцию посредством электронных программ на уровне атомов, что приведет к безграничности ресурсов, безотходному производству, сворачиванию рыночных отношений, перехода к полным доверительным отношениям, гармонизации человеческой деятельности с природой и законами Вселенной и Абсолюта.

Таким образом, гармонизация отношений Человечества и Природы является необходимым условием для формирования ноосферы, где будет господствовать разумная деятельность людей в мировом масштабе, основанная на науке, духовности развития личности и сообщества в соответствии с требованиями законов Высшего разума вселенной и Природы.

Понятия и термины

Малоотходное производство; безотходное производство; биосфера; ноосфера; инновационная экономика; социальная экономика.

Рассматриваемые вопросы

1. Условия гармонизации общественного хозяйствования и экосистемы.
2. Формирование ноосферы – необходимость сохранения и развития Человечества.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Противоречивые тенденции взаимодействия экономики и окружающей среды.
2. Пути преодоления противоречий между странами в гармонизации общественного хозяйствования и экосистемы.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. Какие проблемы имеются во взаимодействии национальных государств в гармонизации экономик и окружающей среды?
2. Какая необходимость в формировании ноосферы?

Темы для рефератов

1. Экономические механизмы оздоровления окружающей среды.
2. Роль законодательства в устойчивом развитии экосистемы.

Литература

1. Сломан Дж. Экономикс. Экспресс курс. 5-изд. - СПб, 2007.
2. Гальперин М.В. Общая экология. - М., 2007.
3. Вернадский В. И. Биосфера и ноосфера/ предисловие Р. К. Баландина. — М., 2007.

Глава 22 БЕЗОПАСНОСТЬ ОБЩЕСТВЕННОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

22.1 Безопасность общественного хозяйствования: сущность, структура, механизмы, виды

В научной и учебной литературе традиционно рассматривают экономическую безопасность. Однако содержание понятия общественного хозяйствования более емкое и шире, чем экономика. Это требует в исследовании учитывать взаимосвязи экономических и социальных процессов, явлений и активность субъективной части в развитии хозяйственной системы. Поэтому для определения сущности категории «экономической безопасности», а точнее «безопасности общественного хозяйствования», необходимо включать в предмет исследования отношения субъектов общественного хозяйствования и экономических систем: домохозяйства, фирмы, государства, хозяйственные системы (мировая, национальная, региональная экономики).

Если рассматривать безопасность общественного хозяйствования без учета социально субъективных аспектов, то она трансформируется в экономическую безопасность. Поэтому безопасность общественного хозяйствования в узком смысле представляется как экономическая безопасность.

Экономическая безопасность вытекает изначально из потребностей субъектов потребления и хозяйствования. Первичным уровнем ее определения является исследование потребностей домохозяйства или субъекта хозяйствования, где человек — главный субъект.

Американский ученый-психолог А.Маслоу разработал пирамиду последовательного удовлетворения потребностей человека, который нами упрощен и укрупнен, и представлен в следующем виде.

По предложению А.Маслоу необходимо удовлетворить вначале материальные потребности, а только потом духовные. В основании его пирамиды потребностей человека находятся удовлетворение физиологических потребностей, затем идут потребности в безопасности и помощи, далее в любви, дружбе, общении, затем в уважении и самоуважении, и, в конце, потребность в самореализации[1]. Эта идея не нова. Об этом еще раньше в общих чертах отмечал австрийский экономист Е.Бем-Баверк. Он писал: «На основании этих признаков все человеческие потребности можно распределить по разрядам соответственно их важности. Правда, так как различие физических и духовных способностей, степени образования и прочие оказывает сильное влияние на характер потребностей человека, то для различных индивидуумов и даже для одного и того же индивидуума в разные времена шкала потребностей будет получать весьма неодинаковый вид»[2].



Рис. 48. Пирамида упрощенной иерархии удовлетворения потребностей человека по А.Маслоу

В продолжение вышесказанного приведем точку зрения российского ученого Б.А.Райзберга, который подчеркивал следующее: «Заметим, что в реальной жизненной действительности закон иерархии потребностей и очередности их удовлетворения не проявляется в его абсолютной форме. Во-первых, представления о важности потребностей индивидуальны и изменяются во времени. Во-вторых, многие потребности удовлетворяются одновременно и потребители стремятся насытить отдельные из них, не ожидая пока будут удовлетворены другие, пусть даже более важные»[3, с. 90].

На самом деле материальные потребности органически, непосредственно связаны с духовными потребностями. Их нельзя отделить друг от друга, поскольку без духа, души нет человека.

Пирамида последовательного удовлетворения потребностей человека по А.Маслоу является начальной ступенью понимания значимости этой взаимосвязи. Материальные и духовные потребности сосуществуют в органической взаимосвязи. Это можно проиллюстрировать в следующей модели авторского варианта.

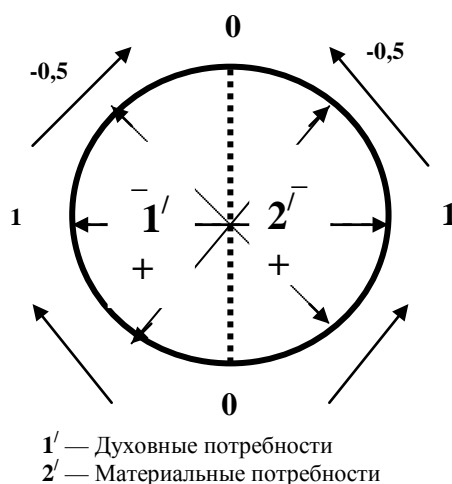


Рис. 49. Модель взаимосвязи духовной и материальной потребностей человека

В данной модели увеличение удовлетворения материальной потребности непосредственно связано с увеличением духовной потребности, и наоборот. Начиная с нижней точки от 0 до 1 характеризуется позитивная тенденция развития, и от 1 до 0,5 и 0 по направлению вверх — обратный процесс, негативная тенденция. Это говорит о том, что взаимосвязь удовлетворения материальной и духовной потребностей имеют ограничители от 0 до 1 в данной модели. Здесь можно добавить, что если позитивная часть не достигается до 1, то она заполняется негативом, тем самым увеличивая пространство для последнего. Такой вариант усиливает угрозу безопасности жизнедеятельности субъекта.

Для дополнительного разъяснения содержания данной модели отметим, что любые материальные вещи, продукты, имущества, услуги и способы их получения и потребления непосредственно воздействуют на формирование информационно-энергетического поля — содержание духовности человека. При этом программа развития духовности, обусловленная законами Абсолюта, предопределяют пределы удовлетворения материальных потребностей человека, превышение которого ведет к негативным последствиям в его жизненном пути. Поэтому у каждого человека имеется свой объективный предел оптимизации соотношения удовлетворения материальных и духовных потребностей. У одних людей потенциал позитивного информационно-энергетического поля или положительного душевного заряда может быть больше, и поэтому его модель окружности будет превышать другие. Это можно проиллюстрировать на следующих моделях.

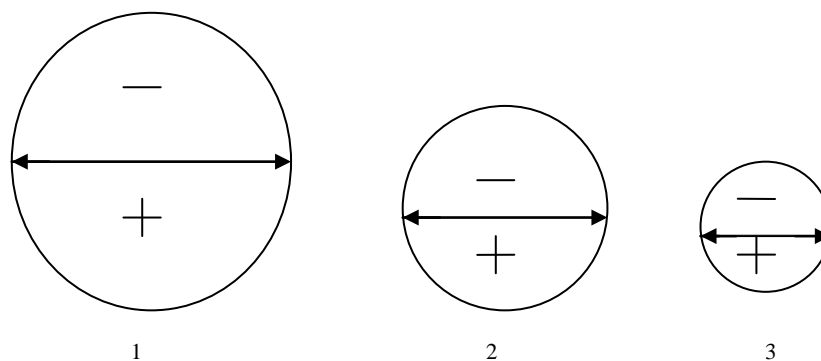


Рис. 50. Масштабы моделей взаимосвязи позитивных и негативных сторон удовлетворения духовной и материальной потребностей людей

По рисунку 50 видно, что возможности человека, имеющего масштаб модели 1, превышает другие модели 2, 3. Поэтому потенциал безопасности жизнедеятельности человека по модели 1 намного больше, чем у последующих. Такая дифференциация возможностей в зависимости от информационно-энергетического поля человека обуславливает различие в доходе, уровне и образе жизни людей. Данные модели можно проецировать в целом на домохозяйства, фирмы, корпорации, государства, национальные экономики и ми-

ровое хозяйство. Далее отметим, что в процессе деятельности человека его информационно-энергетическое поле может изменяться в масштабах в зависимости от наполнения позитивом или негативом в духовном развитии. Это приемлемо и домохозяйствам, фирмам, государствам, национальной и мировой экономикам как хозяйственным системам.

По вышеприведенным моделям видно, что неравенство в доходах людей предопределено их информационно-энергетическим полем. В одних высокоразвитых странах это различие между социальными группами составляет от 3 до 5 раз (Швеция), в других до 7–8, а развивающихся экономиках — до 20–30 и более раз (Россия, Казахстан и др.). Здесь отметим, что неравенства в доходах социальных групп страны, превышающих объективно предельные величины, обуславливают концентрацию негатива в информационно-энергетическом поле данного государства, что станет фактором угрозы безопасности страны, вытекающим из несправедливого распределения совокупного дохода.

Например, если конкретный человек или домохозяйство получает доход, превышающий объективно предельную величину, которая предопределена информационно-энергетическим полем, то в таком случае это превышение станет разрушительным фактором безопасности для данного субъекта. Такие случаи имеют место в современной реальности. Например, в периодической печати отмечалось, что один из членов обычной семьи из России выиграл большую сумму денег. Однако эта семья в течение короткого срока спилась от алкоголя, и они все умерли. Большие деньги в данном примере способствовали увеличению негативного информационно-энергетического поля семьи, что привело к самоуничтожению. Поэтому многие богатые люди в высокоразвитых странах выделяют определенную часть собственного дохода для благотворительности, подсознательно или осознанно понимая, что нужно соблюдать законы Всевышнего, законы гармоничного развития, справедливости, которые предопределяют объективно предельные величины в доходах для каждого субъекта, хозяйственной системы. Обычно при превышении доходов объективно предельных величин возникают и развиваются негативные процессы, вплоть до катастроф, гибели субъектов, банкротства организаций, государства, мировых финансовых и экономических кризисов.

Священные книги предупреждают человечество соблюдать правила хозяйствования, вытекающие из законов Абсолюта, Всеобщего. Поэтому предприниматели, придерживающихся правил из Священного Корана, не повышают цены выше объективно предельных величин, соблюдая требования всеобщего закона гармоничного развития, и, в частности, экономического закона стоимости.

Производители не должны завышать цены, несмотря на высокий спрос выше стоимости, как объективно предельной величины, и они должны ориентироваться на рентабельность в пределах 10–20 %, где прибыль не превращается в сверхприбыль. А оптовые и розничные организации и другие посредники должны соблюдать правила получения нормальной прибыли, не увеличивая цены на товары и услуги в несколько раз от стоимости, как объективно предельной величины. Это правило должно быть действенной и для

финансовой сферы. Тогда исчезнут условия возникновения финансовых и экономических кризисов, которые непосредственно служат угрозой экономической безопасности мировой, национальной экономик, субъектов хозяйствования, домохозяйств, и отдельного человека.

Позитивные примеры имеются в реалии хозяйственной жизни. Ими могут служить субъекты мусульманского хозяйствования, финансирования, у которых цены на одноименные товары часто в несколько раз ниже, чем у других, хотя по качеству не уступают, а порой бывают и выше. Они не гонятся за получением сверхприбылей, а соблюдают законы Корана[4], делают добро людям, справедливо устанавливая цены на товары и услуги. Тем самым, реализуя послание Всевышнего, относятся к другим как самому себе, проявляя любовь и справедливость к ним, следовательно, и любовь к Богу[5].

Любовь и справедливость к людям, посредством чего подтверждается любовь к Богу, как законы Всеобщего, должны быть содержанием законов экономики, всех отношений в социальной и хозяйственной деятельности для достижения экономической безопасности хозяйственных систем.

Учет законов Всеобщего, Абсолюта в содержании механизма действия экономических законов ограничит погоню предпринимателей за сверхприбылью до нормальной, объективно предельной величины; ликвидирует негативную часть содержания отношений конкуренции, собственности. Преимущественно будет обращено внимание на гармонизацию экономических отношений, формирование и развитие социализации экономики и гуманизации разных национальных сообществ и стран мира.

К условиям возникновения учета экономической безопасности относятся обособленность субъектов, их взаимосвязанность и взаимозависимость, существование неопределенности в их отношениях с внутренними и внешними факторами.

Если перейти только к безопасности хозяйственной деятельности человека, то нужно рассматривать параметры его простого и расширенного воспроизводства, что можно проецировать на домохозяйства, фирмы, государство, национальную и мировую экономики.

Экономическая безопасность хозяйственной системы складывается из параметров жизнеобеспеченности прежде всего людей, затем условий функционирования организации, хозяйственной системы. Например, для экономической безопасности домохозяйства необходимо минимальные доходы для выживания семьи, жильё при простом воспроизводстве.

Критерием простого воспроизводства домохозяйства, состоящего из одного человека, является минимальный доход для удовлетворения физиологических потребностей, одеждой и местом проживания. А для простого воспроизводства семьи, состоящей из мужа и жены, потребуются более высокие доходы, которые в перспективе должны иметь не менее 2 детей, поскольку семья служит основой воспроизводства населения, человеческого капитала страны. Тогда как расширенное воспроизводство предполагает увеличение показателей простого воспроизводства, как в количественном, так и качественном отношении. Данный подход распространяется на все другие формы

организации общественного хозяйствования, где условия простого и расширенного воспроизводства определяют состояние их экономической безопасности.

Характеристика экономической безопасности субъекта хозяйствования вытекает из состояния функционирования в условиях простого и расширенного воспроизводства, которое имеет свойство динамичного развития. Отсюда вытекает основная характеристика сущности экономической безопасности — жизнеспособность субъекта хозяйствования как свойство развития в условиях простого или расширенного воспроизводства. Другой характеристикой экономической безопасности является экономические отношения, поскольку субъект хозяйствования, или потребления находится в системе общественного хозяйствования. Также важно учесть в характеристике экономической безопасности воздействие условий расширения масштабов общественного хозяйствования и уровня развития производительных сил, и соответствие последних первому.

Учитывая вышесказанное, можно дать следующее определение экономической безопасности. Сущность экономической безопасности выражают отношения сохранения жизнеспособного состояния субъекта хозяйствования, экономической системы для обеспечения простого или расширенного воспроизводства в условиях конкуренции и несоответствия уровня развития производительных сил масштабам общественного хозяйствования.

Конечно, существует множество определений различных авторов по поводу сущности экономической безопасности, которое приведем ниже для сравнения с нашим предложением. Так, например, В.Л.Тамбовцев писал, что «под экономической безопасностью той или иной системы нужно понимать совокупность свойств состояния ее производственной подсистемы, обеспечивающую возможность достижения целей всей системы» [6, с. 3]. Здесь данный автор акцентировал внимание на состоянии элементов структуры целостности, и также косвенно отметил о существовании внутренних отношений, которые должны обеспечить реализацию достижения целей всей системы. Однако экономические отношения не должны замыкаться внутри субъекта хозяйствования между элементами структуры, а должны также иметь выход на внешнее пространство. Другая трактовка дается Л.И.Абалкиным: «Экономическая безопасность — это совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики, ее стабильность и устойчивость, способность к постоянному обновлению и самосовершенствованию» [7, с. 5]. Данная трактовка экономической безопасности расплывчата. Далее нужно отметить, что независимых экономических систем в условиях глобализации не бывает. Здесь речь должна идти о состоянии самосохранения на достигнутом уровне и способности хозяйственной системы для дальнейшего развития. Далее В.Паньков дает следующее определение: «Это такое состояние национальной экономики, которое характеризуется ее устойчивостью, «иммунитетом» к воздействию внутренних и внешних факторов, нарушающих нормальное функционирование процесса общественного воспроизводства, подрывающих достигнутый уровень жизни населения, и тем самым

вызывающих повышенную социальную напряженность в обществе, а также угрозу существованию государства»[8, с. 5–18]. Это самое удачное определение экономической безопасности конкретно для национальной экономики. Здесь учтены ключевые понятия: состояние, отношения к внутренним и внешним факторам, нормальное функционирование процесса общественного воспроизводства, достигнутый уровень жизни населения, угроза существованию государства. Однако экономическая безопасность национальной экономики представляется одной из видов. Поэтому предлагаемое определение не может служить общим в раскрытии сущности экономической безопасности хозяйственной системы или субъекта экономики.

Экономическая безопасность хозяйственной системы функционирует в рамках действия экономических законов, которые представляются ее объективными механизмами существования и развития. Экономические законы предопределяют параметры функционирования экономической безопасности хозяйственной системы или субъектов экономики. К субъективным механизмам экономической безопасности относятся методы и способы определения механизма функционирования экономических законов и правовые законы, институты и институции, позволяющие регламентировать действия субъектов хозяйствования, экономических систем в целях сохранения экономической безопасности. Далее необходимо помнить о влиянии механизма информационно-энергетического поля Абсолюта, как основного фактора формирования и развития параметров безопасности субъектов и экономических систем.

Экономическая безопасность подразделяется на виды безопасности субъектов хозяйствования: фирм, корпораций, организаций, государств, межгосударственных союзов; безопасности экономик: национальных, межрегиональных, региональных и мировых экономик; безопасности по направлениям или отраслям деятельности: энергетическая безопасность, продовольственная безопасность, информационная безопасность, научно-техническая, инновационная, ресурсная, финансовая и другие[9, с. 20].

Каждый вид экономической безопасности имеет свою специфику, но при этом сущность сохраняется для всех ее форм проявления. Экономическая безопасность, исходя из уровней развития субъектов, подразделяется на уровни экономической безопасности простого или расширенного воспроизводства. Уровень экономической безопасности простого воспроизводства субъекта или экономической системы служит состоянием, за пределы которого наступает разрушение, деградация, и, в конечном счете, приводит к гибели, а уровень экономической безопасности расширенного воспроизводства предопределяет основное состояние для прогрессивного развития в расширенном масштабе.

Уровень экономической безопасности простого воспроизводства делится на два вида:

- 1) воспроизводство на уровне достижений за прошлый период;
- 2) воспроизводство на уровне пороговых значений жизнеспособности выживания субъекта хозяйствования, экономической системы.

Экономическая безопасность является подсистемой в структуре системы безопасности экологической и социальной (культура, политика, право и т.д.). Это можно проиллюстрировать на следующем рисунке. Окружности означают условные пределы функционирования видов безопасности. В центре данной структуры находится экономическая безопасность (1), затем — социальная безопасность (2) вбирает в себя предыдущий вид, поскольку экономические отношения представляют разновидность социальных, а экологическая безопасность (3) охватывает все другие. На рисунке пунктирные линии означают органическую взаимосвязь между составляющими данной структуры.

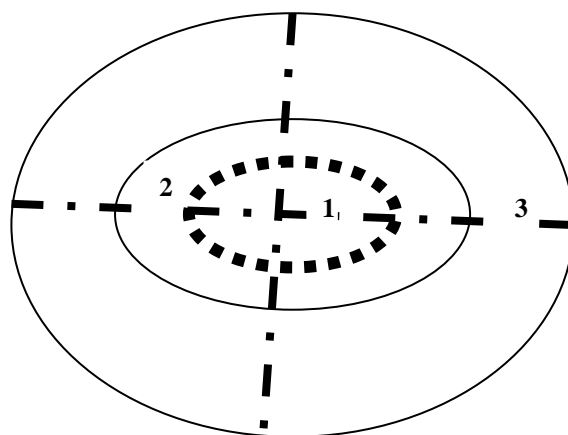


Рис. 51. Модель структуры экологической безопасности: взаимосвязь экономической (1), социальной (2) и экологической (3) безопасностей

По предложенной модели видно, что экономическая безопасность непосредственно зависит не только от внутренних факторов, но от социальных и экологических. Так, например, уровни формирования и развития культуры человека, общества, и среды обитания воздействуют на экономическую безопасность субъекта хозяйствования или экономической системы в направлении укрепления или угрозы и разрушения. В связи с этим необходимо наряду с определением экономической безопасности учитывать параметры социальной и экологической безопасностей, и сочетать гармоничное соотношение между данными видами безопасностей.

Таким образом, определение сущности экономической безопасности хозяйственной системы, структуры, механизма функционирования и ее видов позволяют понять ее место и значение в развитии экономик, сообществ, экологии.

Понятия и термины

Экономическая безопасность; безопасность общественного хозяйствования; социальная безопасность; экологическая безопасность; уровни экономической безопасности.

Рассматриваемые вопросы

1. Сущность экономической безопасности.
2. Механизмы и виды экономической безопасности.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Уровни экономической безопасности.
2. Взаимосвязь экономической, социальной и экологической безопасностей.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. В чем необходимость определения экономической безопасности?
2. Какая необходимость в дифференциации уровней экономической безопасности?

Темы для рефератов

1. Экономические механизмы простого и расширенного воспроизводства в определении уровней безопасности общественного хозяйствования.
2. Роль духовно-культурологического развития в формировании экономической безопасности.

Литература

1. Maslow A.H. Motivation and Personality. N.Y. Harper and Row, 1970. P. 35-51.
2. Бем-Баверк Е. “Основы теории ценности хозяйственных благ” > 2. Величина ценности/Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер. М., 1992. <http://ek-lit.narod.ru/bb002.htm>
3. Райзберг Б.А. Психологическая экономика: Учеб. пособие. – М., 2005.
4. Коран/Пер. с араб. яз. Г.С. Саблукова.- Казань, 1907.
5. Библия. - М, 1995.
6. Тамбовцев В.Л. Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура, проблемы//Вестник МГУ. Сер. 6. Экономика.1995. № 3.
7. Абалкин Л. И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение//Вопросы экономики.- 1994.- №12.
8. Паньков В. Экономическая безопасность: мирохозяйственный и внутренний аспект//Внешнеэкономические связи. 1992. Вып. №8.
9. Экономическая и национальная безопасность: Учебник/Под ред. Л.П. Гончаренко. - М., 2008.

22.2 Методология определения критерий экономической безопасности в условиях глобализации

Критерии экономической безопасности predetermined видами субъектов хозяйствования, экономическими системами и их масштабами в условиях глобализации. Поэтому для определения критерий экономической безопасности необходимо исходить из условий простого и расширенного воспроизводства субъектов, экономических систем, их взаимосвязи в условиях планетарной взаимозависимости, учет которых позволит выявить параметры и критерии безопасного состояния простого выживания или расширенного воспроизводства.

Условия простого и расширенного воспроизводства субъектов хозяйствования, экономических систем определяют учет критериальных показателей трех уровней, где два уровня относятся к характеристике их состояния в условиях простого воспроизводства и один уровень — расширенного воспроизводства. Если критерии безопасности для расширенного воспроизводства должны определять параметры конкурентоспособного состояния — повышения количественного и качественного уровня субъекта хозяйствования, экономической системы, то критерии безопасности для простого воспроизводства должны определять параметры порогового состояния выживания или сохранения уровня в пределах воспроизводства в прежних масштабах. Здесь отметим, что критерии экономической безопасности для простого воспроизводства непосредственно связаны с условиями предкризисного состояния субъекта хозяйствования, экономической системы, а параметры кризисного, порогового состояния выживания определяют неизбежный выбор: уход с ниши или сегмента данной экономической деятельности или тотальной переориентации, коренного изменения в структуре и диверсификации деятельности в соответствии с потребностями рынка.

Фирмы или предприятия являются первичной формой организации производства, распределения, обмена и потребления товаров и услуг. В них главенствующим фактором служит человеческий капитал, а все другие являются мертвым грузом без первых. Затем необходимо учитывать основной и промежуточный капитал, уровень технологичности, инновационности, компетентности кадрового состава, соответствие уровня управления масштабам хозяйствования и т.п.

Многие имеющиеся особенности субъектов хозяйствования потребуют отдельного учета параметров их экономической безопасности. Однако для определения экономической безопасности достаточно остановиться на основных трех уровнях определения критерий ее состояния:

- критерии экономической безопасности, определяющие параметры конкурентоспособного состояния расширенного воспроизводства;
- критерии экономической безопасности простого воспроизводства, определяющие параметры сохранения уровня в пределах предкризисного состояния субъекта хозяйствования;

– критерии экономической безопасности кризисного состояния, определяющие пороговые параметры выживания субъекта хозяйствования.

Данные основные уровни определения критерий состояния экономической безопасности универсальны и приемлемы как фирмам, субъектам хозяйствования, так и экономическим системам: региональной, национальной и мировой экономикам. Однако каждая экономическая система имеет и свою специфику. Так, для определения критерий экономической безопасности фирмы необходимо выявить условия расширенного, простого воспроизводства и порогового уровня выживания в развитии.

Критерии экономической безопасности конкурентного состояния фирмы можно определить, выявив условия расширенного воспроизводства данного субъекта хозяйствования. Так, к критериям условий расширенного воспроизводства и сохранения конкурентного состояния экономической безопасности субъекта хозяйствования относятся следующие положения:

- 1) $C_1 + C_2 + V + m = W$;
- 2) $[(V + m):(C_1 + C_2)] > 0$;
- 3) $1,5 < [m:(C_1 + C_2 + V)] > 1$,

где W — валовой выпуск; C_1 — амортизация основных средств производства; C_2 — промежуточный продукт; V — заработная плата; m — прибыль.

Первое условие предполагает в структуре валового выпуска (W) присутствие всех вышеперечисленных элементов: овеществленные затраты ($C_1 + C_2$), добавленную стоимость ($ДС = V + m$), что позволяет обеспечить расширенное воспроизводство, где часть прибыли идет на развитие субъекта хозяйствования. При этом необходимо соблюдать второе условие, где эффективность использования овеществленных затрат должна превышать ноль. Далее нужно учитывать рентабельность как отношение прибыли к затратам овеществленного и живого труда $\{P = [m:(C_1 + C_2 + V)]\}$. Здесь предлагается она в виде третьего неравенства, где рентабельность была бы выше 1, но не превышала 1,5. На практике часто встречаются случаи, когда рентабельность выше двух и более раз. Однако такой эгоизм наказывается, служит основой кризисов, и он противоречит законам священных книг, законам Всевышнего — Абсолюта.

К критериям условий простого воспроизводства и сохранения уровня в пределах предкризисного состояния экономической безопасности субъекта хозяйствования относятся такие положения:

- 1) $C_1 + C_2 + V = W$;
- 2) $0 < [V:(C_1 + C_2)] < 1$;
- 3) $m \rightarrow 0$.

В данном случае прибыль стремится к нулю, снижается эффективность использования овеществленных затрат, средств производства, предметов труда, поскольку минимизируется и отсутствует прибыль. Однако на практике собственники не остаются без прибыли. Они сокращают размеры нормальной заработной платы до минимума и получают за счет этого ту величину дохода собственника, которая представляется прибылью, что приводит к

сокращению наемного труда и увеличению частичной безработных в скрытых и явных формах.

К критериям экономической безопасности кризисного состояния, определяющим пороговые параметры выживания субъекта хозяйствования относятся следующие положения:

- 1) $C_1 + C_2 = W$;
- 2) $V \rightarrow 0$;
- 3) $m \rightarrow 0$;
- 4) $(C_1 + C_2) = 1$.

Условия экономической безопасности кризисного состояния субъекта хозяйствования показывают на пороговые параметры выживания, где в структуре валового выпуска отсутствуют прибыль и заработная плата и окупаемость овеществленных затрат равна единице. В таком случае необходимо осуществить коренные преобразования в производстве, сменить нишу рынка, или уйти с данной сферы хозяйственной деятельности.

Критерии условий экономической безопасности расширенного, простого воспроизводства и пороговый уровень выживания субъектов хозяйствования являются основными и для экономических систем национальной и мировой экономик. Однако расширение масштабности требует дополнительно учитывать структуру и соотношение составляющих частей в обеспечении расширенного и простого воспроизводства экономических систем.

Так, к критериям условий экономической безопасности конкурентного состояния национальной экономики относятся следующие положения, которые дают возможность расширить масштабы воспроизводства [1, с. 48–52]:

- 1) $W_I > \Sigma I, II, III, IV (C_1 + C_2)$;
- 2) $W_{II} > \Sigma II, V (C_1 + C_2)$;
- 3) $W_{III} > \Sigma III, VI (C_1 + C_2)$;
- 4) $W_{IV} > \Sigma IV, VII (C_1 + C_2)$;
- 5) $W_V + W_{VII} > \Sigma I, II, III, IV, V, VI, VII, VIII, IX (V + m_2)$;
- 6) $W_{VI} > \Sigma I, II, III, IV, V, VI, VII, VIII, IX (m_1)$.

Здесь отметим, что W — совокупная стоимость товаров отраслей подразделения; римские цифры от I до IX включительно представляют порядок номеров подразделений: I подразделение — производство средств производства для производства средств производства; II подразделение — производство средств производства для производства предметов потребления; III подразделение — производство средств производства для производства средств производственных услуг; IV подразделение — производство средств производства для производства средств непроизводственных услуг; V подразделение — производство предметов потребления; VI подразделение: производственные услуги; VII подразделение — непроизводственные услуги; VIII подразделение — товарное обращение средств производства; IX подразделение — товарное обращение предметов потребления. C_1 — амортизация основных средств производства; C_2 — промежуточный продукт; V — заработная плата; m_1 — инвестиционные отчисления от прибыли; m_2 — нормальная

прибыль; m_3 — сверхприбыль; символ Σ означает сумму; W_{cp} — среднюю величину стоимости товаров подразделений.

К критериям условий экономической безопасности предкризисного состояния национальной экономики относятся такие положения:

- 1) $W_I = \Sigma I, II, III, IV (C_1 + C_2)$;
- 2) $W_{II} = \Sigma II, V (C_1 + C_2)$;
- 3) $W_{III} = \Sigma III, VI (C_1 + C_2)$;
- 4) $W_{IV} = \Sigma IV, VII (C_1 + C_2)$;
- 5) $W_V + W_{VII} = \Sigma I, II, III, IV, V, VI, VII, VIII, IX (V + m_2)$
- 6) $W_{VI} = \Sigma I, II, III, IV, V, VI, VII, VIII, IX (m_1)$.
- 7) $\Sigma W = \Sigma C_1 + \Sigma C_2 + \Sigma V$;
- 8) $\Sigma m \rightarrow 0$.

Данные условия предопределяют к сокращению совокупной прибыли до нуля, что ведет к уровню простого воспроизводства. Поэтому многие авторы указывают на необходимость объема инвестирования в пределах 25 % от ВВП для обеспечения расширенного воспроизводства[2, с. 18].

Здесь нужно отметить, что снижение прибыли только еще в определенной части подразделений и отраслях непосредственно влияет на экономическое состояние других, тем самым обуславливая переход к предкризисному состоянию национальной экономики.

К критериям экономической безопасности кризисного состояния, определяющим пороговые параметры выживания национальной экономики относятся следующие положения:

- 1) $W_I < \Sigma I, II, III, IV (C_1 + C_2)$;
- 2) $W_{II} < \Sigma II, V (C_1 + C_2)$;
- 3) $W_{III} < \Sigma III, VI (C_1 + C_2)$;
- 4) $W_{IV} < \Sigma IV, VII (C_1 + C_2)$;
- 5) $W_V + W_{VII} < \Sigma I, II, III, IV, V, VI, VII, VIII, IX (V + m_2)$;
- 6) $W_{VI} < \Sigma I, II, III, IV, V, VI, VII, VIII, IX (m_1)$.
- 7) $\Sigma W = \Sigma C_1 + \Sigma C_2$;
- 8) $\Sigma m \rightarrow 0$.
- 9) $\Sigma V \rightarrow 0$.

Эти неравенства приводят к сокращению добавленной стоимости до нуля, предопределяя безработицу, сокращению объема производства товаров и услуг до порогового уровня развития, что может привести к разрушению экономической системы, в частности, национальной экономики. А если это относится к мировой экономике, то данные условия предопределяют мировой экономический кризис.

Условия порогового развития национальной экономики подтверждаются фактическими данными экономических кризисов. Так, в период Великой депрессии в США падение ВВП составила до 40 % [2, с. 20], что в дальнейшем могло привести к деиндустриализации экономики. Примерно такой уровень спада в СССР привел в конце XX века к распаду этой империи.

На основе учета параметров проявления экономических кризисов, эксперты определяют критерии экономической безопасности порогового состояния развития национальной экономики. «Однако определение предельных пороговых значений, — справедливо подчеркивает российский ученый В.А.Богомолов, — грешит субъективизмом и эклектикой»[2, с. 18]. Поэтому, чтобы избежать субъективизма, неточности, необходимо исходить из условий простого и расширенного воспроизводства национальной экономики. Учитывая данные положения и высказывания экспертов, нами предлагается следующие показатели экономической безопасности.

Количество показателей можно было бы увеличить для более глубокого анализа состояния национальной экономики. Но для общего представления экономической безопасности данного круга показателей будет достаточно. В таблице данные, обозначенные звездочкой (*), взяты из различных компетентных источников[2, с. 18–25; 3, с. 245–246; 4, с. 184; 5], а другие определены автором.

Т а б л и ц а 2 9

**Основные показатели экономической безопасности
 кризисного состояния национальной экономики**

№	Показатели	Предпорогового кризисного состояния	Порогового, кризисного состояния	Состояния экономики Казахстана 2008–2009 гг.
1	Объем ВВП в целом, %	100–85	60–80	100–70
2	Уровень падения ВВП, %	10*–15	30–40*	0–30
3	Уровень инфляции за год, %	10*–15	20*–30	12*–28
4	Объем инвестиций, % к ВВП	35	25*	26,4–30,1*
5	Уровень безработицы, %	7–10*	20*	7,4*–28
6	Разрыв между доходами 10 % самых высокодоходных групп населения 10 % низкодоходных групп, (раз)	8*	10*	20
7	Доля населения, живущая на пороге бедности, %	7–10*	20–30	11,1*–30
8	Доля государственных ассигнований на науку от ВВП, %	2*	1*	0,21*
9	Доля износа основных средств производства, %	30	40	60–70*
10	Доля импорта во внутреннем потреблении, %	30*	40	42,6*

Объем ВВП в период мирового экономического кризиса за 2008–2009 годы в Казахстане не подымался значительно (103,2–97,5 %). Но если учесть реальное положение финансовой системы, малого и среднего бизнеса, и падение цен нефтепродуктов и металла в 4–3 раза, то без государственной поддержки этот показатель был бы равен 70 %, уровень падения ВВП составил бы 30 %, поскольку основные факторы имеют существенные отрицатель-

ные значения, которые обозначены в последней колонке таблицы. Здесь не учтено множество других не менее важных негативных факторов экономического и социального, экологического характера.

Для определения же экономической безопасности конкурентоспособного состояния национальной экономики необходимо учитывать условия расширенного воспроизводства. Сюда нужно включать социальные, экологические и экономические показатели, характеризующие пороговые достижения для сохранения конкурентоспособного состояния национальной экономики: долю перерабатывающей промышленности в ВВП; долю неформальной экономики в ВВП; долю государственного долга в ВВП; доли расходов на науку и образование, культуру, здравоохранение в ВВП; доли инновационной продукции в валовом выпуске; доли отчисления для экологии в ВВП; ВВП на душу населения; доли ежемесячной заработной платы и пенсий ученых, учителей, врачей, государственных служащих в ВВП на душу населения за год; и другие [2, с. 20–23].

Современные условия глобализации требует определения экономической безопасности межгосударственных образований и в целом мирового сообщества, поскольку мировое хозяйствование усиливает противоречия национальных экономик, увеличивается многократно разница уровней доходов высокоразвитых стран по сравнению с большинством развивающихся государств, при этом интенсивно ухудшается экология. Человечество может оказаться в условиях самоуничтожения из-за внутренних и внешних противоречий и угроз: духовно-культурологических, демографических, техногенных, экономических, военных, экологических.

Для решения проблем экологической безопасности на уровнях международных и мировых масштабах необходимо использовать критерии расширенного воспроизводства мирового хозяйствования, где нужно учитывать условия гармонизации международных отношений, пропорциональность развития составных частей структуры мировой экономики, то есть национальных и межнациональных хозяйств. Однако в современном мире господствует правила игры обогащения сильных государств за счет обнищания слабых, которых явное большинство. Такая тенденция развития человечества является тупиковым вариантом и путем самоуничтожения. Этот путь развития противоречит законам Священных книг и Всевышнего.

Таким образом, необходимость в мониторинге экономической безопасности системы общественного хозяйствования позволят избежать социально-экономических потрясений, находить пути прогрессивного и эффективного развития в условиях глобализации.

Понятия и термины

Мониторинг экономической безопасности; экономическая безопасность конкурентоспособного состояния национальной экономики; экономическая безопасность предкризисного состояния национальной экономики; экономическая безопасность кризисного состояния национальной экономики; экономическая безопасность мировой экономики.

Рассматриваемые вопросы

1. Условия экономической безопасности предкризисного состояния национальной экономики.
2. Условия экономической безопасности кризисного состояния национальной экономики.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Условия экономической безопасности конкурентоспособного состояния национальной экономики.
2. Условия экономической безопасности конкурентоспособного состояния мировой экономики.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. В чем необходимость определения экономической безопасности национальной экономики?
2. Какая необходимость в определении экономической безопасности международной или мировой экономики?

Темы для рефератов

1. Экономические условия определения уровней безопасности общественного хозяйствования.
2. Социально-экономические показатели в определении экономической безопасности.

Литература

1. Айнабек К.С. Методология социализации рыночной экономики.- Караганда, 2009.
2. Богомолов В.А. Экономическая безопасность. – М., 2006; Глазьев С. За критической чертой. – М., 1996.
3. Экономическая и национальная безопасность/Под ред. Л.П. Гончаренко.- М., 2008.
4. Казахстан в 2007 году. Стат. сборник/Под ред. А.Е. Мешимбаевой/Агентство РК по статистике., Астана, 2008.
5. www.stat.kz - 15.06. 2009.

Глава 23 ЭВОЛЮЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

23.1 Экономическая модель развития общества

Формирование и развитие человека обусловлены средой обитания. Он живет не на пустом месте, а в материальном мире. Его окружает природная среда: земля, воздух, вода и т.д. Воздухом дышит человек, а без воды он не проживет и двух недель. Земля дает ему продукты питания, орудия и предметы труда, и место обитания. Земля относится как средствам труда, так и предметам труда, только обрабатывая ее можно получить необходимые и запланированные объемы сырья, продуктов: зерно, овощи, фрукты и т.п.

К средствам труда относятся все природные и неприродные, созданные людьми, материалы, обеспечивающие воздействие на производство продуктов. Предметы труда представляют все то, на что оказывают воздействие для получения продукта. Средства и предметы труда в совокупности относятся к средствам производства.

В первобытном общинном строе средства труда были примитивными. К ним относились острые камни, палки, орудия добывания огня, затем копья, лук, стрелы и т.д. Появление последних изобретений, создание колеса и других, позволило увеличить и стабилизировать объемы добываемых средств питания.

Развитие средств труда и увеличение объемов продукции, материальных условий жизни влияют на процесс качественного изменения отношений между людьми. Это способствует созданию условий, которые определяют соответствующего развития в отношениях между людьми. В связи с чем возникают новые отношения, зарождается частная собственность. Это определяет возникновение отношений рабовладельцев и рабов, то есть нового типа социально-экономических отношений и общественного хозяйствования — рабовладельческое хозяйствование. Появление более эффективных средств труда позволили изменить отношения между людьми и обусловили возникновение новой социально-экономической модели развития общества

Здесь отметим, что впервые в начале XIX века Ш.Фурье сделал попытку определения исторической и социально-экономической последовательности этапов развития человечества. Он разделил на три этапа развития человечества, которые включали восемь подэтапов. Ш.Фурье выделял четыре фазы внутри периода развития человечества, где две первые представляли рабовладельческий и феодальный строй, третья — капитализм. Данные стадии развития человечества были увязаны с состоянием развития производства. Последний этап развития человечества Ш.Фурье определил как «Социетарное, правдивое, привлекательное производство» и выделил в нем завершающую фазу «Гармонизм, сложная ассоциация»[1, с. 15–16].

Развитие человечества на основе подразделения на социально-экономические формации подробно были изложены К.Марксом и Ф.Энгельсом,

взявшие все лучшее от предшественников[2, с. 442]. Однако на современном этапе неоклассики и представители последующих, других направлений придерживаются иных критерий, избегая «острых углов», выявления противоречий и антагонизма, механизма функционирования экономических, общественных отношениях. В них «исходными моментами ... являются: а) потребности, обусловленные человеческой жизнью; б) деятельность людей; в) создаваемые людьми материальные ценности»[3, с. 65].

Если К.Маркс и Ф.Энгельс выделяют от трех до пяти основных социально-экономических формаций[2, с. 442], то оппоненты предлагают цивилизационный подход от трех до шести типов общественного развития: а) доиндустриальное общество, индустриальное общество (общество массового потребления), постиндустриальное общество (информационное общество)[3, с. 65]; б) традиционная экономика, чистый капитализм, командная экономика, смешанные системы[4, с. 27]; в) общество потребления, общество изобилия, государство всеобщего благоденствия, общество суверенитета потребителя, общество века высокого массового потребления, общество стадии поиска качества жизни[5, с. 60].

Данная квалификация игнорирует экономические отношения, акцент делается только на развитие средств производства или в целом общественного производства, или результатам деятельности, и тому подобное. Однако нужно помнить, что средства производства сами по себе не развиваются без непосредственного влияния субъектов и функционирования экономических отношений. Поэтому формационный подход К.Маркса и Ф.Энгельса считается в основе научным, но время требует дальнейшего его совершенствования и коррекции, исходя из меняющихся условий развития человечества. Здесь уместно отметить научный вывод В.З.Баликоева о том, что «формация — фундамент, цивилизация — современная общественная форма её существования с учетом и синтезом всех ценностей, богатств человеческой истории»[6, с. 63], то есть формация содержание, цивилизация – одна из форм проявления.

В нашем исследовании будем опираться на диалектическую взаимосвязь формационного содержания и социальных форм развития, с некоторой коррекцией при исследовании.

В недрах первобытного общинного строя с развитием средств труда постепенно происходило разделение общественного труда на скотоводов, земледельцев, ремесленников. Это обусловило увеличение производительности общественного труда; развитие товарообмена; созревание условий господства частной собственности, зарождение и развитие рабовладельческого хозяйства, и возникновение рынка, государства, основных классов рабовладельцев и рабов.

Данная форма хозяйствования просуществовала тысячелетия, но намного меньше, чем предыдущая. В то же время по отношению к последующей формации была более длительной. Развитие средств производства и экономических отношений в рабовладельческом хозяйствовании при возникновении и усилении антагонизма между противостоящими сторонами, в конечном счете, разрешаются и снимаются, трансформируясь в новую социально-

экономическую формацию — феодальное хозяйствование, где бывший раб приобретает определенные свободы, имеет в некоторой степени право на жизнь и определенные экономические стимулы. К последним можно отнести право присвоения определенной части из общих результатов своего труда. Все это позволило значительному увеличению ремесленников, зажиточных крестьян. В феодальном обществе движущими классами стали феодалы, крепостные крестьяне, ремесленники. Это предопределило увеличение слоя частных собственников, которые были заинтересованы в развитии экономических отношений и создании условий возникновения капиталистического хозяйствования.

Увеличение свободных и зажиточных крестьян, ремесленников, торговцев и развитие товарно-денежных отношений позволили расширить ряды частных собственников, тем самым создавались условия свободного перелива капитала с одних «рук» к более эффективно хозяйствующим субъектам. Капитал приобретает определенную самостоятельность, господствует над интересами частных собственников и диктует условия развития общественного хозяйствования, поскольку он служит для увеличения и получения сверхприбыли.

Выгодное вложение капитала становится основным мотивом собственников. Такое свойство капитала предопределяет поведение капиталистов, как точно подметил К.Маркс, что это толкает их на безумство ради получения сверхприбыли [7, с. 240].

Капитализм, возникший в XVII–XVIII веках, бурно стал развиваться. Свободное движение капитала, увеличение ряда частных собственников, класса наемных работников, и расширение рынка, развитие финансовых отношений послужили условием эволюционного изменения капитализма, от дикого, свободного капитализма преобразовался до государственно-монополистического, смешанной экономики. За данное время человечество сильно изменилось. Это подтверждается эволюцией модели экономического человека и общества.

На ранних этапах дикого, свободного капитализма максимизация прибыли обеспечивалась за счет жесткой и беспредельной эксплуатацией наемных работников. Совершенствование средств производства обуславливало усиление борьбы наемных работников за свои права на жизнь, возмещение стоимости рабочей силы, экономический достаток. Эта тенденция наблюдается и в постсоветских государствах, перешедших на путь рыночной экономики. Однако высокоразвитые страны, экономика которых относится к смешанной, пережившие все «прелести» дикого капитализма, качественно отличаются как по уровню развития, так и по содержанию экономической системы — общественное хозяйствование в ряде из них повернуто лицом к конкретному человеку. Так, например, «шведская модель отличается сильной социальной политикой, направленной на сокращение имущественного неравенства за счет перераспределения национального дохода в пользу наименее обеспеченных слоев населения. При социальном рыночном хозяйстве ФРГ особым покровительством пользуются мелкие и средние предприятия, фермерские хозяйства» [4, с. 29]. Данные изменения в содержании социально-экономической формации капитализма подготавливают предпосылки воз-

никновения нового типа ведения общественного хозяйствования, где меняется цель, задачи и способы их достижения, predeterminedенные новым прогрессивным содержанием экономических отношений, вытекающих из развития высокотехнологичных, наукоемких производств.

Если К.Маркс определил смену капитализма коммунизмом, то практика показывает конкретные пути эволюционно-революционного развития. При сохранении многообразия форм собственности в ряде высокоразвитых странах выполняются основные задачи социального характера, что требует внесения корректуры в название и механизм функционирования последующей социально-экономической формации. Эта проблема требует особого внимания. Во-первых, нужно рассматривать составные части социально-экономической формации, как базиса, так и надстройки, их соотношение и содержания; во-вторых, выявление движущей силы, систему противоречий, законы развития, и только потом можно прийти к определенным выводам.

Под базисом общества представляют традиционно «производственные отношения в единстве с производительными силами»[5, с. 9]. Однако такое определение базиса несколько устарело и требует коррекции[8, с. 13]. Базисом является общественное производство, которое включает единство основного противоречия развития средств производства и экономических отношений субъектов, служащего движущей силой материального, нематериального и духовного производства, и в целом общественного хозяйствования.

Базис обуславливает развитие надстройки. Вместе с этим надстройка воздействует на развитие базиса и может служить фактором, тормозящим или способствующим прогрессу.

Под надстройкой традиционно понимают «совокупность идей и идеологических отношений, а также закрепляющих их учреждений и организаций (государство, политические партии, профессиональные союзы и иные общественные организации), свойственному данному обществу»[9, с. 390]. Такое определение содержания надстройки не вполне корректно, поскольку государство относится и к главному экономическому субъекту, а также кроме идеологических отношений существует множество других: правовых, культурных, религиозных, национальных, семейных и т.п., которые проявляются как общественные отношения. В связи с вышесказанным предлагаем структуру надстройки, базиса и социально-экономической формации.

По данной таблице 30 видно, что базис состоит в основе из экономических субъектов, средств производства, экономических отношений, которые во взаимодействии проявляются в форме общественного производства, функционирование которого под началом экономических субъектов представляется как общественное хозяйствование. Базис служит объективным содержанием, обуславливающим развитие надстройки. Последняя включает в себя идею, идеологию, религию, традицию, культуру, политику, правовую систему и субъекты их реализации — общественные организации, государственные учреждения, а также общественные отношения.

Поскольку надстройка является производным от базиса, ей характерна субъективная форма проявления, зависящая от степени осознанности разви-

тия базиса субъектами общественных отношений. В данном варианте базис и надстройка представляют объективное содержание и субъективную форму структуры социально-экономической формации, которая проявляется как

Т а б л и ц а 3 0

Экономическая модель диалектического взаимодействия объективно-субъективных составляющих структуры развития общества

Базис			Надстройка		
Экономические субъекты	Средства производства	Экономические отношения	Идея, идеология	Религия, традиция, культура, цивилизация	Политика
Общественное производство			Правовая система	Общественные организации, государственные учреждения	
Общественное хозяйствование			Общественные отношения		
Объективное содержание			Субъективная форма		
Социально-экономическая формация – содержание; традиционная, культурно-историческая, цивилизационная формы развития общества					

традиционная, культурно-историческая и цивилизационная формы развития общества. Если надстройка соответствует состоянию и тенденции развития базиса, то первый способствует прогрессу последнего и в целом социально-экономической формации. Надстройка в развитии преимущественно консервативна по отношению к базису, поскольку представляется формой, «сковывающей» развитие своего содержания — базиса. Несоответствие уровня развития формы своему содержанию приводит к противоречию между ними и порой до антагонизма. Такое состояние снимается, базис сбрасывает данную форму, приведя последнюю в соответствие к уровню развития содержания. Поэтому качественные изменения базиса и надстройки, где они представляют единство гармонично взаимосвязанных составных частей, приводят к смене социально-экономической формации. Данный переход может осуществляться двумя путями: революционным и эволюционным. Революционный путь обусловлен накоплением антагонизма между базисом и надстройкой. Низкий уровень развития надстройки приводит противоречия к антагонизму, что может привести к крайним мерам — революционному пути решения. Данный вариант развития общества подталкивает к тяжелым последствиям во время переходного периода от одной ступени развития человечества к другой. В связи с этим нам известны такие примеры из истории XX века, когда псевдосоциалистическая революция предопределило уничтожение миллионов людей и разделение человечества на два антагонистических лагеря. В псевдосоциалистическом обществе человека превратили в инструмент идеологии государственных чиновников, волюнтаризм которых, в конечном счете, привел развитие экономики к застою и обнажил псевдокоммунистическую идеологию, оторванную от базиса и реальности жизни. Эти крайности и оторван-

ность надстройки от своего базиса приводят к трагичному пути развития человечества. Поэтому нужно искать постоянно пути гармонизации и эволюционного развития отношений между базисом и надстройкой.

Современный капитализм эволюционирует и функционирует в ряде высокоразвитых странах в направлении социально ориентированной рыночной экономики. Примером могут служить Швеция, Финляндия, Нидерланды, Федеративная Республика Германия, Канада, Дания и другие.

Экономика должна развиваться во блага человека и общества, а не наоборот. Для этого необходимы соответствующие уровни высокоразвитого базиса и надстройки, гармонизации отношений последних, где человек является целью общественного производства, а не инструментом.

Также хотелось уделить внимание на идею В.Ю. Касатонova по поводу его отношения к социально-экономической формации. Он предлагает вместо социально-экономической формации цивилизационный подход, где отождествляется цивилизация и общественно-духовная формация. Далее он пишет: «Эта модель также состоит из двух элементов – базиса и надстройки. Только в качестве базиса общества выступает духовное состояние общества, а надстройки – все общественные отношения – экономические, политические, правовые, а также культура, государство и иные общественные институты. Понятие «общественно-духовная формация» – синоним более распространенного сегодня понятия – «цивилизация»[10].

Конечно, идея о первичности духовного развития по сравнению с материальным с позиции мегосоотношения «Ничто-Нечто», «Информационно - сверхтонкого, тонкого энергетического поля, Высшего сознания-Бога-духовного мира и материального мира» весьма правильная, о чем отмечал еще и Г.Гегель. Однако наш объект исследования должен ограничиться в пределах социально-экономического развития человечества. Поэтому, учитывая влияние соотношения вышеназванных составляющих, нужно отметить, что мегосоотношение духовного(информационного сверхтонкого и тонкого поля-мира-системы) и материального мира обуславливает развитие цивилизации, в которой развивается формация, что влияет на другую составляющую через воспроизводство информационно-энергетического тонкого поля. При этом воспроизводство социально-экономической формации в направлении накопления материальных благ для сверхобогачения, нажива класса корпоратократов международных и национальных корпораций, эксплуатации основной массы человечества, а затем накопления и преобладания отрицательно заряженного информационно-энергетического тонкого поля в цивилизационном формате может привести человечество к гибели. Такие факты имелись в истории планеты. Здесь необходимо добиться гармонизации в цивилизационном развитии и позитивного воспроизводства социально-экономической формации. Если под цивилизацией понимать «общефилософское значение — социальная форма движения материи, обеспечивающая её стабильность и способность к саморазвитию путём саморегуляции обмена с окружающей средой (человеческая цивилизация в масштабе космического устройства)»[11], то вполне в ее содержание вписывается, как составная

часть, и социально-экономическая формация со своим базисом и надстройкой.

Каждая социально-экономическая формация предопределяет содержание и модели экономического человека. Движущие силы социально-экономической формации обуславливают жизнедеятельность человека и экономическую модель развития общества. Состояние базиса и надстройки формирует среду обитания человека и формы развития общества. Так, например, первобытно-общинный строй представляет традиционную форму развития; рабовладельческий, феодальный и дикий, антигуманный капитализм проявляются в культурно-исторической форме; социально ориентированный капитализм, гуманистическое общество, экономика гармонии и общества, и экологии представляют форму цивилизационного развития.

Проявление социально-экономических формаций в традиционной, культурно-исторической, цивилизационной формах вытекает из содержания данных понятий. Традиция выражает совокупность обычаев, обрядов, навыков общественной и хозяйственной деятельности, передаваемых из поколения в поколение, которая проявляется как результат действия законов базиса общинного строя. Культура представляется на порядок выше, чем традиция. Культура включает традицию и выражает определенный уровень знаний, способы применения и достижения результатов на основе раскрытых законов развития общества и окружающей среды. Поэтому культурно-историческая форма развития общества вытекает из законов частной собственности, рабовладельческого, феодального строя и дикого капитализма.

Если сопоставлять культуру и цивилизацию, то последнее понятие представляет более высокую форму проявления первого. Цивилизация должна включать культуру с другими дополнительными понятиями гражданского общества, отсутствием эксплуатации человека человеком, социальной ориентацией экономики, справедливости, гуманизма, социальным равенством, господством духовного развития и так далее. Поэтому правы те авторы, которые отмечают о возникновении цивилизации в эпоху развитого капитализма.

Первобытно-общинный строй основывался на законах общинной собственности и, выработанных из этих условий, традициях. А законы частной собственности рабовладельческого, феодального строя и дикого капитализма обусловили различные культурно-исторические формы развития общества, тогда как законы социально ориентированной экономики, гармонизации предопределяют форму цивилизационного развития. Здесь нужно отметить, что в современное время в конце двадцатого и начала двадцать первого века появились первые ростки цивилизационного развития человечества на основе функционирования гражданского общества.

При этом более высокий уровень цивилизационного развития будет характеризоваться отсутствием эксплуатации человека человеком, господством духовного развития, гармонизацией экономики, общества и экологии, где человек станет целью, а не инструментом развития.

Неравномерность развития стран в мировом пространстве нашей планеты, существование государств на различных этапах и уровнях развития

обуславливают решения глобальных проблем выживания человечества. От современного уровня взаимосвязи социально-экономических форм развития стран и степени сближения позиций аутсайдеров к высокоразвитым государствам зависит будущее родового воспроизводства человечества.

Понятия и термины

Среда обитания человека; первобытно-общинный строй; рабовладельческий строй; феодальный строй; капитализм; социально-экономическая формация; типы общественного производства; базис; надстройка; общественное хозяйство; общественные отношения; идея; идеология; политика; общественные организации, цивилизация.

Рассматриваемые вопросы

1. Среда обитания человека.
2. Социально-экономические системы в формировании человечества.
3. Диалектика отношений базиса и надстройки в определении эволюционного или революционного пути развития общества.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Взаимобусловленность среды обитания и деятельности человека.
2. Движущие силы развития человечества.
3. Социально-экономические ступени прогресса общества.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. Чем отличаются виды социально-экономических формаций?
2. Какие противоречия существуют в социально-экономических формациях?
3. Отличаются или нет содержания экономических моделей человека в различных социально-экономических формациях?
4. Какая характеристика должна быть содержания высшей ступени развития человечества?
5. Существует ли связь между ступенями развития общества и состоянием среды обитания человека?

Темы для рефератов

1. Роль человека в развитии окружающей среды.
2. Человек как продукт социально-экономической формации.
3. Капитализм в развитии человечества.

Литература

1. Фурье Ш. Избранные сочинения. Т. III. - М., 1954.
2. Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т.6. - М., 1958.
3. Экономическая теория/Под ред. В.Д. Камаева, Е.Н. Лобачевой. - М., 2005.

4. Экономическая теория/Под ред. Базылева Н.И., Гурко С.П.-Минск, 1999.
5. Шишкин А.Ф. Экономическая теория. 2-е изд.: В 2 кн., кн.-1.-М, 1996.
6. Баликоев В.З. Общая экономическая теория.- М, Новосибирск, 2005.
7. Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т.23. - М., 1960.
8. Айнабек К.С. Теория рыночной экономики. - Алматы, 2004.
9. Спиркин А.Г. Основы философии.- М., 1988.
10. Катасонов В. Ю. Капитализм. История и идеология «денежной цивилизации».-М., 2013.
11. <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A6%D0%B8%D0%B2%D0%B8%D0%BB%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F>

23.2 Социальная ориентация и гармонизация экономики и общества

В настоящее время имеются различные подходы обоснования выбора путей развития национальной экономики в направлении социальной ориентации. Ранними произведениями такого толка были священные религиозные книги, где божественные заповеди становились основными правилами общественного поведения человека и они подчеркивали о единой природе происхождения людей и их равенства между собой. Продолжением такого подхода можно отнести философские учения Г.Гегеля[1, с. 248] и других гуманистов, как Ж.Руссо, Г.Бафер, Э.Реклю, С.Сисмонди. Так, например, Ж.Руссо, Г.Бафер были сторонниками за получения всеми членами общества равные блага[2].

В дальнейшем появляются научные взгляды экономистов, которые, основываясь на труды философов и гуманистов, вводят в содержание социальной ориентации понятия рыночного хозяйствования, как присутствие конкуренции, сочетания эффективности и социальной справедливости, выравнивания доходов и сокращения разрыва между минимальными и максимальными доходами среди граждан, и тому подобное.

Однако имеются противники социальной направленности развития экономики. Так, в частности, австро-американский экономист, лауреат Нобелевской премии Ф.А.Хайек (1899–1992 гг.) писал, что «употребление термина «социальный» становится практически тем же самым, что и призыв к «распределительной справедливости». А между тем это несовместимо с конкурентным рыночным порядком, а также с ростом и даже поддержанием существующей численности населения и достигнутого уровня богатства. В общем, из-за подобного рода ошибок люди стали называть «социальным» (общественным) то, что является главной помехой для самого поддержания жизни «общества». В сущности, «социальное» следовало бы именовать «антисоциальным»[3, с. 79].

Далее можно привести аргументы его предложенной идеи: «Любая расширенная система сотрудничества должна постоянно приспосабливаться к изменениям внешней среды (включая жизнь, здоровье и физическую силу сотрудничающих); и смешно требовать, чтобы происходили изменения исключительно со справедливыми последствиями. Рассчитывать на это почти так же нелепо, как и верить, будто возможна сознательно организованная «правильная» реакция людей на подобные изменения. Человечество никогда не смогло бы ни достигнуть своей нынешней численности, ни поддерживать ее, если бы не неравенство, которое нельзя ни поставить в зависимость от неких рассуждений морального характера, ни примирить с ними»[3, с. 79].

Социальную справедливость Ф.А.Хайек отождествляет с результатом деятельности централизованного органа, который предопределяет развитие экономики. И на примере последствий развития бывших социалистических стран, их крушения он утверждает о несостоятельности осуществления идеи социальной справедливости, отсюда и социальной ориентации рыночной экономики. Его аргументация прослеживается в следующих строках: «Суть моих рассуждений, таким образом, состоит в следующем. Конфликт между сторонниками (с одной стороны) спонтанного расширенного человеческого порядка, создаваемого рыночной конкуренцией, и теми (с другой стороны), кто выступает за сознательную организацию человеческих взаимоотношений центральной властью, опирающейся на коллективное распоряжение имеющимися ресурсами, вытекает из фактической ошибки последних в понимании того, как возникают и используются знания об этих ресурсах. Поскольку данный конфликт касается фактического вопроса, он должен быть разрешен с помощью научного анализа. Научный же анализ показывает, что, следуя спонтанно складывающимся нравственным традициям, лежащим в основе конкурентного рыночного порядка (а эти традиции не удовлетворяют канонам и нормам рационализма, принятым у большинства социалистов), мы производим и накапливаем больше знаний и богатства, чем возможно добыть и использовать в централизованно управляемой экономике, приверженцы коей претендуют на строгое следование «разуму». Таким образом, цели социализма фактически недостижимы, и программы его невыполнимы; к тому же оказывается, что в действительности они несостоятельны еще и логически»[3, с. 6].

По поводу вышеприведенного Ф.А.Хайеком можно сказать, что нельзя относить социальную справедливость к, так называемому, социализму, где государственное устройство и экономические отношения были преимущественно тождественны феодализму и рабовладельческому строю, и показушной пропагандой равенства. Данный ученый мыслил категориями прошлого века на уровне А.Смита. Это подтверждают следующие его строки: «Никому не под силу то, что под силу рынку: устанавливать значение индивидуального вклада в совокупный продукт. Нет и другого способа определять вознаграждение, заставляющее человека выбирать ту деятельность, занимаясь которой он будет в наибольшей мере способствовать увеличению потока производимых товаров и услуг. И оказывается, что рынок производит в высшей

степени нравственные плоды (если, конечно, считать увеличение вышеназванного потока делом благим, нравственным)[3, с. 80].

Адам Смит был первым, кто понял, что методы упорядочения экономического сотрудничества, на которые мы натолкнулись, не уместаются в пределах нашего знания и нашего восприятия. Его «невидимую руку», наверное, правильнее было бы определить как невидимую или не поддающуюся непосредственному восприятию структуру (pattern). Например, система ценообразования при рыночном обмене заставляет нас действовать под влиянием обстоятельств, нам практически не известных и могущих породить результаты, нами вовсе не планировавшиеся. Занимаясь экономической деятельностью, мы не знаем ни потребностей других людей (потребностей, которые мы удовлетворяем), ни источников получаемых нами благ. Практически все мы помогаем людям, с которыми не только не знакомы, но, о существовании которых и не подозреваем. И мы сами живем, постоянно пользуясь услугами людей, о которых нам ничего не известно. Все это становится возможным благодаря тому, что, подчиняясь определенным правилам поведения, мы вписываемся в гигантскую систему институтов и традиций: экономических, правовых и нравственных. Мы никогда не создавали их, и мы никогда их не понимали — в том смысле, в каком нам понятно предназначение изготавливаемых нами вещей. Современная экономическая наука объясняет возникновение подобного расширенного порядка и то, почему он, являясь не чем иным как процессом переработки информации, способен собирать и использовать информацию, широко рассеянную — такую, которую ни один орган централизованного планирования (не говоря уже об отдельном индивидуе) не может ни знать в полном объеме, ни усваивать, ни контролировать. Человеческое знание, как было известно еще Адаму Смиту, расплывчато»[3, с. 10].

В двадцатом же веке уровень экономических знаний позволяет объяснить совместимость категорий «социальная справедливость» и «рынок», «социально-рыночная экономика», «социальная экономика», поскольку соответствия уровней развития производительных сил масштабам общественного производства, хозяйствования, и механизма использования механизму действия экономических законов являются условием гармонизации интересов граждан и субъектов хозяйствования и государственной власти. Здесь гармонизация интересов выражает социальную справедливость, где учитывается вклад каждого и достойное удовлетворение жизненных потребностей граждан. Данный процесс обуславливается гармоничным сочетанием рыночного механизма и государственного управления. Естественно, нельзя отождествлять уравниловку с социальной справедливостью и феодальные принципы управления с демократическими, содержащими гармонизацию государственного управления и самоуправления регионов, противоречивых интересов граждан и субъектов хозяйствования. Далее, если говорить о гармонизации собственной выгоды и общей, или эффективности и справедливости, то данные положения вытекают из цели экономической системы, где как производители, так и потребители, то есть общество и конкретный человек, представляются главными системообразующими элементами в обществен-

ном хозяйствовании. Это, во-первых. Во-вторых, в условиях высокоразвитых цивилизованных стран согласование отношений экономических, государственных, общественных субъектов направлено к гармонизации как экономических, так и других интересов. В этом плане есть конкретные примеры. Классическим примером может послужить Швеция, Норвегия, Финляндия, Канада, Германия. Чем цивилизованнее общество, тем больше в данной стране можно найти доказательства сближения и стремления к гармонизации интересов индивида и общества. Здесь также уместно привести высказывание автора термина «социально-рыночное хозяйство» А.Мюллер-Армака, который отмечал, что «социальное хозяйство не есть исключительно теория конкуренции; это скорее идеологическая концепция в том смысле, что целью социально-рыночного хозяйства является координация между сферами жизни, представленными рынком, государством, социальными группами. Её база является как социологической, так и экономической. Это диалектическая концепция, в которой социальные цели играют такую же роль, как и экономические цели...» [4, с. 366]. Здесь нужно отметить, что данный автор отождествляет понятия цель и сущность социально-рыночного хозяйства. Цель всегда конкретна и представляется в качестве конечного результата данной экономики, тогда как сущность включает цель и способ достижения к ней. «Фрейбергская школа», представленная учеными В.Ойкенем, А.Мюллер-Армаком, Л.Эрхардом и другими, внесла вклад в теорию социально ориентированной рыночной экономики с позиции раскрытия единичного и их совокупности. Однако надо решать эти же вопросы с позиции общего через единичное и отдельное.

Социально ориентированной рыночной экономикой можно считать такую, при которой господствует ассоциированная частная и общедолевая собственность; сформирован средний класс, включающий большинство населения; безработица сведена до минимума (не более 5%); государственные чиновники любого ранга и простые граждане соблюдают демократические законы страны; целью общественного производства становится конкретный человек и общество, социальная справедливость; инвалиды, беспомощные люди находятся под опекой государства и общественности; нет большого разрыва между минимальными и максимальными доходами среди граждан.

Еще выдающиеся ученые Запада в лице реформатора Бернштейна, немецкого экономиста Зомбарта, американских экономистов Карвер, Берли и другие выступали с теорией «демократизации» капитала [5, с. 286]. Использование понятия «демократии» в сочетании с экономическими категориями, выражающими содержание экономических явлений в качестве дополнения, не представлялось целой плеяде ведущих ученых прошлого нарушением в познании тонкостей элементов содержания экономических явлений и механизма их функционирования. И мы в данном случае придерживаемся позиции западных ученых.

Рыночные отношения преимущественно развиваются по горизонтали, продавцы и покупатели свободны в выборе осуществления сделки купли —

продажи. Поэтому рыночные отношения обуславливают развитие демократизации в управлении и структуре государства.

Различие между «рыночной экономикой», «социально ориентированной рыночной экономикой» и «социально-рыночной экономикой», несомненно, есть. В рыночной экономике господствует преимущественно частная собственность, где главной целью для хозяйствующих субъектов является получение максимальной прибыли, а наемные работники служат средством её достижения. Конкуренция обогащает сильных, а слабые уходят с арены рыночных отношений, заполняя слои нищих и обездоленных.

Социально ориентированная рыночная экономика обуславливает гармонизацию интересов наемных работников и собственников, уровень жизни большинства населения становится благополучным, политика государства и интересы бизнеса направляются на решения социальных проблем на основе стабильного развития национальной экономики. Это все достигается за счет социально ориентированного рыночного механизма.

Социально-рыночная экономика представляет более высокий уровень развития экономики и общества, чем предыдущие. Примером могут служить такие страны, как Финляндия, Швеция. В Швеции, например, между минимальными и максимальными доходами соотношение составляет один к трем, тогда как в России и Казахстане этот показатель превышает намного, примерно составляет один к двадцати и тридцати соответственно порядку названных стран. В социально-рыночной экономике высокий уровень развития благосостояния каждого члена и в целом общества, где почти все граждане защищены от нищеты и голода, отсутствуют антагонистические противоречия, преобладает господство гармонизации экономических и социальных отношений, направленное на гуманизацию общества и экономики.

В частности, можно привести пример устоявшихся основных моделей построения социально-экономического развития в современных условиях. К ним относятся североамериканская и европейские модели.

Североамериканская модель основана на демократических принципах и свободе предпринимательства и характеризуется низкой степенью вмешательства государства в рыночную экономику, при этом посредством совершенствования налоговой системы воздействует на деловую активность, сохраняются условия незначительных социальных гарантий.

Европейские модели сформированы на принципах либерализма и в определенной степени протекционизма. Они основаны на принципах обеспечения более широкого социального гарантия. К ним можно отнести северную модель (Швеция, Дания, Финляндия, Нидерланды); англосаксонскую модель (Великобритания и Ирландия); рейнскую модель (Франция, Германия, Австрия, Бельгия, Люксембург); средиземноморскую модель (Италия, Испания, Греция, Португалия)[6, с. 10–11].

Есть различие принципов рыночного механизма и социально ориентированного. К принципам рыночного механизма относятся основные правила рыночных отношений, которые исходят из правил конкуренции и господства частной собственности, рынка, учета спроса и предложения, а также относи-

тельно свободного ценообразования, где целью субъектов хозяйствования является максимизация прибыли. Они способствуют противоречивому, циклическому развитию, антагонизму и возникновению социально-экономических кризисов, порой с разрушительными последствиями для общества.

Принципы социально ориентированной экономики отличаются от рыночного хозяйства тем, что осуществляется гармонизация частных и общих интересов, наемных работников и собственников, эффективности и социальной справедливости в распределении национального дохода, сбалансированном развитии отраслей и других секторов в общественном производстве, в расширенном их воспроизводстве, и удовлетворении растущих потребностей социальных групп и общества, которые представляются противоположностями в целостности экономической системы.

Условия расширенного воспроизводства с учетом пропорционального, сбалансированного развития всех отраслей и социальных секторов национальной экономики способствуют формированию и развитию социальной ориентации экономической системы. Социально ориентированная рыночная экономика формируется с момента расширенного воспроизводства при учете социальных растущих потребностей, как отдельных социальных групп, так и в целом общества.

Воспроизводство при социальной ориентации нацелено на благо всего государства и населения, если точнее быть, то на расширенное развитие национальной экономики и общества, и создание условий гармоничного развития личности. В условиях господства частной собственности в рыночной экономике главным становится получение максимальной прибыли или дохода, обеспечение расширенного индивидуального воспроизводства хозяйствующих субъектов. Совокупность данных конкурентоспособных субъектов и их результаты представляют воспроизводство в условиях рынка, то есть обеспечивается первоочередный процесс воспроизводства средств производства, отношений индивидуального воспроизводства, интереса собственников, затем рабочей силы. Из воспроизводства составных частей структуры конкурентоспособных субъектов хозяйствования формируется воспроизводство национальной экономики, где слабые гибнут, уступают место более сильным претендентам. Данный процесс регулируется рыночным механизмом.

Рыночную власть имеют монополии: крупные хозяйствующие субъекты и государство, как главный субъект, определяющий правила рыночной игры. Поэтому субъективная часть рыночного механизма, сформированная государственным аппаратом, была направлена, в первую очередь, на создание крупных предприятий, где учитывались и собственные интересы отдельных высокопоставленных чиновников. Вместе с тем, данная субъективная часть рыночного механизма представляется в дальнейшем тормозящим фактором в формировании социально ориентированной рыночной экономики и входит в противоречие с требованиями объективной необходимости.

Формирование социально ориентированной рыночной экономики можно представить как процесс достижения гармонизации противоположностей: эффективности затрат и справедливости, индивидуальной выгоды и общей,

которое вытекает из механизма действия закона планомерности на основе осознанного соглашения субъектов рыночного хозяйствования в совместных действиях гармонизации интересов в реализации отношений собственности.

Некоторые авторы предпочитают вместо «гармонизации» термин «уравновешивание» интересов. Данный термин изначально исходит из высказывания А.Мюллер-Армака, который заимствуется для собственного определения авторами при раскрытии содержания социально ориентированной экономики. Так, например, Т.П.Притворова пишет следующее, что «социально ориентированная рыночная экономика сочетает экономическую эффективность системы с развитием индивида и уравновешиванием интересов всех социальных групп общества» [7, с. 45]. Однако здесь хотелось бы сказать, что интересы, как проявление экономических отношений, не уравновешиваются, а согласуются и приводят к гармонизации. Уравновешивать можно килограммы, физические и стоимостные единицы, но ни в коем случае отношения между людьми и их интересы. Гармонизация, как приведение к соглашению интересов, соответствует выражению содержания экономических отношений, а уравновешивание или равновесие свойственно материальным и стоимостным формам проявления экономических отношений, которые можно измерить в денежном выражении или физических единицах.

В своих взглядах мы не одиноки: например, У.Баймуратов, — один из первых в Казахстане, давший правильное определение модели социально ориентированной экономики, подчеркивал, что она «имеет своей целью гармонизацию материальных, социальных и духовных интересов человека, с одной стороны, и общества в целом — с другой, и построена на рыночных принципах (частной собственности, конкуренции и свободных ценах) и социальном партнерстве» [8, с. 91].

Социализация экономики представляется прогрессивным направлением развития человечества. Социализация экономики – это процесс формирования условий гармонизации отношений хозяев собственности и хозяев процесса (наемных работников) на основе приведения в соответствие механизма использования механизму действия экономических законов в направлении инновационного развития и общественного хозяйствования, где господствуют принципы духовности, высокой нравственности. В этих условиях наемным работником становится по содержанию хозяйном процесса, приобретая равноправный статус наряду с хозяином собственности. Так, современные ученые из Центра развития, концепций и доктрин Министерства обороны Великобритании, подготовившие доклад «Будущая стратегия обороны», проанализировав будущие угрозы и риски, определив столкновения с ними человечества в ближайшие 30 лет, отметили приоритетность развития и воплощения в жизнь в перспективе социальной справедливости, социализма в мировом пространстве. Они пишут: «С каждым годом увеличивается пропасть между группой сверхбогачей и средним классом. Этот разрыв — реальная угроза мировому социальному порядку, особенно в условиях глобализации, когда подобное неравенство становится всепланетным. Поэтому средний класс, чтобы стать сильнее, будет объединяться, используя транснациональ-

ные процессы: доступ к Интернету, ресурсам и знаниям. Мы рассматриваем подобное развитие событий как неотвратимое. ... По мнению авторов доклада, средний класс — питательная среда для новых марксистских революционеров. А те войдут в коалицию с религиозными группировками и экстремистскими защитниками окружающей среды и поведут на Земле глобальную кампанию. ... Спасаясь от глобального неравенства и усиливающегося падения морали, люди будут искать прибежище в более жестких системах взглядов. А это в первую очередь религиозная ортодоксальность и такая стройная политическая идеология, как марксизм»[9]. В продолжение данной идеи можно привести вывод известного ученого Й.Шумпетера, который подчеркивал, «что капиталистическая система не погибнет от экономического краха, но зато сам её успех подрывает защищающие её общественные институты и «неизбежно» создает условия, в которых она не сможет выжить и уступит место социализму»[10, с. 440].

На пути гуманизации находится также исламская экономика, которая «не только божественная и нравственная экономика, но также человеческая(гуманистическая), мировая, реалистичная, а также экономика социальная... в своей экономической концепции объединяет как частные, так и общественные интересы, как материальные, так и духовные ценности, как исходные незыблемые принципы, так и постоянное развитие»[11]. Далее можно отметить и зеленую экономику, которая предполагает гармонизацию экономики и экологии, что неосуществимо без гармонизации внутри общества и человечества.

Таким образом, объективной перспективой является социализация экономики, которая развивается разными путями: западными и восточными. При этом целью социальной ориентацией экономики является гармонизация отношений индивида и общества на основе экономического роста, тогда как её сущность выражает сочетания эффективности рыночных отношений и социальной справедливости в распределении доходов для достижения гармонизации интересов в обществе при условиях расширенного воспроизводства общественного хозяйства. «Ведь модель социальной рыночной экономики, — подчеркивает В.З.Баликов, — означает экономическую систему, функционирующую по рыночным законам при активном участии государства в поддержании баланса между рыночной эффективностью и социальной справедливостью»[12, с. 392].

Понятия и термины

Социально ориентированная рыночная экономика; социально-рыночная экономика; гармонизация интересов; социальная справедливость.

Рассматриваемые вопросы

1. Источники возникновения идей социальной ориентации экономики.
2. Принципы рыночной и социально ориентированной экономики.
3. Сущность гармонизации экономических и общественных отношений.

Вопросы к семинарским занятиям

1. Теории социально ориентированной экономики.
2. Цели рыночной и социально ориентированной экономики.
3. Проблемы формирования социально ориентированной экономики и пути решения в различных экономических системах.

Упражнения

Ответьте на поставленные вопросы и определите вид проблемы (научная или учебная), обоснуйте свою точку зрения, выявите систему проблем по теме.

1. Какие объективные условия определяют формирование социально ориентированной рыночной экономики?
2. Чем отличаются принципы рыночной экономики от социально-рыночного хозяйства?
3. В каких случаях приемлемо использование понятий «уравновешивание» и «гармонизация»?

Темы для рефератов

1. Роль “Фейрбургской школы” в развитии теории социально ориентированной экономики.
2. Научные труды философов и гуманистов в формировании теории социальной ориентации экономики.
3. Государственное регулирование в формировании социально ориентированной рыночной экономики.

Литература

1. Г. Гегель Энциклопедия философских наук. Т.3. Философия духа/Отв. Ред. Е.П. Ситковский.- М., 1977.
2. История экономических учений. Часть 2/ Под ред. Худокормова А.Г.- М., 1993.
3. З.Ф. А. Хайек. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. – М., 1992.–304с. Электронное издание. – 111с.
4. См. А. Мюллер-Армак. Принципы социально-рыночного хозяйства. В книге “Социально-рыночное хозяйство: теория и этика экономического порядка в России и Германии”.- СПб., 1999.
5. См. Э.Я. Брегель. Политическая экономия капитализма.- М, 1968.
6. Ж.Т. Басен, А.Б. Курманова. Казахстан – 2012: взгляд в будущее. Приглашение к дискуссии.- М., 2006.
7. Притворова Т.П. Развитие социально ориентированной рыночной экономики в Казахстане.- Караганда, 2001.
8. У. Баймуратов. Национальная экономическая система.- Алматы, 2000.
9. Через 30 лет мир охватит эпидемия марксизма. <http://news.mail.ru/society/1310510/print.23.04.2007г>.
10. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия.- М., 2007.

11. Шейх Юсуф Аль- Крадави. http://www.quran-m.com/firas/rusi/?page=show_det&id=447
12. В.З. Баликоев. Общая экономическая теория. - М., Новосибирск, 2005.

Примечание

Содержание названия фундаментальной экономической науки - "Теория общественного хозяйствования" определяется по следующей логике. Термин "теория" предполагает совокупность научных положений, выражающих основное содержание экономических явлений; понятие "общественное" отражает совокупность связей между субъектами; "хозяйствование" выражает деятельность субъектов, собственников и хозяев экономических процессов.

Понятие "общественного - obshchestvennogo" отражает совокупность связей между субъектами, тогда как «Social, Public, Community» выражают определенную совокупность субъектов, людей, но не совокупность их отношений и связей. Понятие "хозяйствования - khozyaistvovaniya" выражает деятельность субъектов, собственников и хозяев экономических процессов, тогда как «economy» нейтральна к деятельности, процессу в самом названии и форме выражения.

Поэтому название фундаментальной экономической науки «Теория общественного хозяйствования» нужно переводить на английский язык как «The theory of obshchestvennogo khozyaistvovaniya», но не как «The theory of social(public) economy». Но для термина «общественное» адекватно можно использовать при переводе на английский язык слово «society»¹, поскольку оно может выражать совокупность социальных отношений между людьми. Однако для сохранения целостности сочетания предложения в одном стиле лучший вариант – сохранение при переводе вышеприведенного названия на английский язык как «The theory of obshchestvennogo khozyaistvovaniya».

1. Society- общество, общественность, свет, объединение, организация, общественный строй; the totality of social relationships among humans -совокупность социальных отношений между людьми.

Notation

The content of the fundamental economics concept - "The theory of social economy" is defined by the following logic. The term "theory" is suggested as a set of scientific statements, which express the basic content of economic phenomena, the concept of "social" reflects the totality of relationships between subjects, "economy" expresses the activity of entities, owners and managers of economic processes. The concept of "public - obshchestvennogo" reflects the totality of relationships between subjects, whereas the «Social, Public, Community» express a set of subjects, people, but not the totality of their relationships and connections. The

concept of "economic - khozyaistvovaniya" expresses the activity of entities, owners and managers of economic processes, while the «economy» is neutral to the activity and the process as it is expressed in its name and form of expression.

Therefore, the concept of the fundamental economics "theory of social economy" should be translated into English as «The theory of obshchestvennogo khozyaistvovaniya», but not as «The theory of social (public) economy». Though the term "public" can be adequately translated into English as the word «society¹», because it can express the totality of social relations between people. Nevertheless to keep the completeness of the combination of words in the same style the best option for maintaining the translation of the above mentioned names in English would be «The theory of obshchestvennogo khozyaistvovaniya».

¹ Society- общество, общественность, свет, объединение, организация, общественный строй; the totality of social relationships among humans -совокупность социальных отношений между людьми.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
Глава 1 ФИЛОСОФИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ	9
1.1	Теория общественного хозяйствования как фундаментальная экономическая наука..... 9
1.2 Человек как субъект хозяйствования	14
1.3 Религия в гуманизации общества и социализации экономики	27
Глава 2 ВВЕДЕНИЕ В ТЕОРИЮ ОБЩЕСТВЕННОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ.....	41
2.1 Предмет теории общественного хозяйствования	41
2.2 Методы теории общественного хозяйствования	48
2.3 Единство теории и практики общественного хозяйствования	53
Глава 3 ОСНОВЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ	60
3.1 Экономические отношения в общественном производстве	60
3.2 Структура экономических отношений	69
3.3 Законы хозяйственных процессов.....	78
Глава 4 СУЩНОСТНЫЕ И ПРОИЗВОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ.....	87
4.1 Собственность: исходные и основные отношения экономической системы	87
4.2 Конкуренция в социальной ориентации рыночных отношений	102
4.3 Плановость рыночных процессов.....	117
4.4 Отношения индивидуального воспроизводства: формы и методы хозяйствования субъектов	122
Глава 5 ДИАЛЕКТИКА ВЗАИМОСВЯЗИ ФОРМАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И САМООРГАНИЗАЦИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ	134
5.1 Социально-экономическая природа и содержание самоорганизации и формальной организации общественного хозяйствования ...	134
5.2 Государство в развитии формализации организации и	141
5.3 Формальная и неформальная экономика – сфера развития самоорганизации общественного хозяйствования	149
Глава 6 ИНСТИТУТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ	164
6.1 Институты в социальной ориентации рыночной экономики	164
6.2 Правовая система в формировании и развитии современной экономики	176
Глава 7 ИННОВАЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ.....	188
7.1 Информационные системы в развитии транзакций	188
7.2 Научно-технический прогресс в совершенствовании экономических отношений	198

7.3 Инновации в формировании бизнеса и социальной экономики	204
.....	204
Глава 8 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗАКОНЫ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ	214
.....	214
8.1 Закон спроса и предложения в формировании сделок.....	214
8.2 Закон стоимости в оптимизации затрат.....	228
8.3 Законы денежного обращения.....	242
Глава 9 МЕХАНИЗМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ В	252
СОЦИАЛЬНОЙ ОРИЕНТАЦИИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	252
9.1 Механизм хозяйствования субъектов в производственной сфере	252
.....	252
9.2 Экономические показатели субъектов товарного обращения	269
9.3 Мотивация труда в формировании конкурентоспособной модели	
субъектов экономики.....	283
9.4 Методы определения монопольной власти и конкурентоспособности	
хозяйствующих субъектов.....	289
Глава 10 УПРАВЛЕНИЕ В ФОРМИРОВАНИИ МЕХАНИЗМА	293
РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ И ТРАНСАКЦИЙ.....	293
10.1 Менеджмент в функционировании отношений и сделок	293
10.2 Маркетинг менеджмент в формировании механизма трансакций	
.....	302
Глава 11 МОДЕРНИЗАЦИЯ МЕХАНИЗМА ВОСПРОИЗВОДСТВА	312
НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	312
11.1 Условия воспроизводства социально ориентированной экономики	312
.....	312
11.2 Межотраслевое соотношение на основе общего критерия оценки	
общественного производства.....	336
11.3 Показатели и методы измерения экономического роста	345
Глава 12 МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ БАЛАНСА АГРЕГИРОВАННЫХ	356
ЧАСТЕЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	356
12.1 Современные подходы формирования межотраслевого баланса	
.....	356
12.2 Планирование агрегированных частей в национальной экономике	
.....	365
Глава 13 ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ СОЦИАЛИЗАЦИИ	373
АГРАРНЫХ ОТНОШЕНИЙ.....	373
13.1 Земельная собственность и рента в социализации аграрных	
отношений.....	373
13.2 Социально-экономическое содержание модели определения	
арендной платы и цены земли.....	383
Глава 14 ФИНАНСЫ В СОЦИАЛИЗАЦИИ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ	391
.....	391
14.1 Социально-экономическая сущность финансов и их функции	
.....	391

14.2 Бюджетный механизм в социальной ориентации национальной экономики.....	396
14.3 Кредит как инструмент социализации финансовых отношений	403
14.4 Налогообложение в формировании государственного бюджета	411
Глава 15 ЦИКЛИЧНОСТЬ РАЗВИТИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС ОБЩЕСТВЕННОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ	423
15.1 Сущность и формы циклического развития.....	423
15.2 Экономический кризис в структуре цикличности общественного хозяйствования.....	430
15.3 Антикризисное регулирование экономики	441
15.4 Инвестиции в механизме антикризисного развития экономики	445
Глава 16 ЗАКОНОМЕРНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ.....	459
16.1 Объективные условия возникновения и развития мирового хозяйствования.....	459
16.2 Современные тенденции формирования мирового хозяйствования	464
Глава 17 ТЕОРИЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ.....	478
17.1 Методология определения эффективности международных хозяйственных отношений.....	478
17.2 Моделирование прогноза мирового хозяйствования	483
Глава 18 МИРОВОЙ ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК: СОДЕРЖАНИЕ, ФОРМЫ И МЕХАНИЗМЫ.....	488
18.1 Эволюция формирования мирового валютного рынка..	488
18.2 Методология определения экономического содержания модели валютного курса.....	495
Глава 19 ТЕОРИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ	505
19.1 Регион как территориальное общественное хозяйство	505
19.2 Оптимизация региональной экономики	512
19.3 Региональный рынок: сущность, структура, виды и механизм функционирования	520
Глава 20 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОСТОЙНОЙ ЖИЗНИ ЧЕЛОВЕКА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И СОЦИАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ	529
20.1 Определение стоимостного эквивалента жизни человека в современных условиях	529
20.2 Достойные условия жизни в социально ориентированной рыночной экономике	533
20.3 Развитие домашнего хозяйства как субъекта потребления в условиях социальной ориентации и глобализации	540

Глава 21 ЭКОЛОГИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ ЭКОНОМИКИ.....	554
21.1 Диалектика общественного хозяйствования и окружающей среды	554
21.2 Гармонизация общественного хозяйствования и природы — необходимость сохранения и развития человечества	561
Глава 22 БЕЗОПАСНОСТЬ ОБЩЕСТВЕННОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	568
22.1 Безопасность общественного хозяйствования: сущность, структура, механизмы, виды	568
22.2 Методология определения критерий экономической безопасности в условиях глобализации	577
Глава 23 ЭВОЛЮЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА	584
23.1 Экономическая модель развития общества.....	584
23.2 Социальная ориентация и гармонизация экономики и общества	592
Автобиография.....	607



Автор учебника

«ТЕОРИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

(Альтернатива экономической теории и экономика)»

Айнабек Куандык Салихулы

Родился 20.02.1951г. в Акмоле (Астана). Закончил в 1975г. Карагандинский кооперативный институт Центросоюза, аспирантуру Киевского государственного университета им. Т. Шевченко и досрочно в 1981г. защитил кандидатскую диссертацию по специальности «Политическая экономия». Работал в ВУЗах города Караганды, научно-исследовательских институтах при Госплане Казахской ССР г. Алматы. В 2005г. защитил докторскую диссертацию в Карагандинском экономическом университете Казпотребсоюза(КЭУК).

Доктор экономических наук, профессор, действительный член Международной академии информатизации, полный член Европейской академии естествознания(г.Лондон), лауреат конкурса на соискание государственных научных стипендий 2006-2008гг. для ученых и специалистов, внесших выдающийся вклад в развитие науки и техники Казахстана, и государственного гранта «Лучший преподаватель вуза в 2009 году». Автор 15 монографий, 4 учебных пособий и 2 учебника, более 180 научных трудов по проблемам фундаментальной и прикладной экономики. Научные и учебные издания опубликованы в США, Англии, Германии, России, Украине, Узбекистане и Казахстане.

Работает директором Научно-исследовательского института новой экономики и системного анализа при КЭУК.

E-mail: ainabek@mail.ru

Статьи по экономике и менеджменту
для самообразования

[Вернуться в каталог бесплатных учебников](#)

[Рерайт дипломных и курсовых работ](#)

[Начните интернет-бизнес с недорогого сайта-визитки](#)

[Дистанционные курсы по созданию сайтов](#)

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

Учебное издание

Айнабек Куандык Салихулы

**ТЕОРИЯ
ОБЩЕСТВЕННОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

Альтернатива экономической теории и экономикса

Редактор

К.С.Айнабек

Подписано в печать 10.01.2014 г. Формат 70×100 1/16. Бумага офсетная.
Объем 37,6 п.л. Тираж 2000 экз. Заказ № 123.
