

А. П. Бычков

**ВВЕДЕНИЕ
В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ
ТЕОРИЮ**

КУРС ЛЕКЦИЙ

А.П. Бычков

**ВВЕДЕНИЕ
В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ
ТЕОРИЮ**

Курс лекций

Часть I

**ОБЩИЕ ОСНОВЫ
ТЕОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**



ИЗДАТЕЛЬСТВО ТОМСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

2002

УДК 330.010

ББК У01

Б 95

Бычков А.П.

Б 95 Введение в экономическую теорию: Курс лекций. Ч. 1. Общие основы теории экономического развития. – Томск: Изд-во Том. ун-та, 2002. – 156 с.

ISBN 5–7511–1535–X

Предлагаемый курс лекций по экономической теории включает I часть всего курса, в котором излагаются основы теории экономического развития, являющиеся введением к последующим II, III и IV частям, посвященным авторскому изложению вопросов – предмета и задач экономической теории, теории общественного производства и воспроизводства, товарного производства и рынка, собственности в современной экономике

Для студентов экономических специальностей

УДК 330.010

ББК У01

ISBN 5–7511–1535–X

© А.П. Бычков, 2002

Содержание

Предисловие	5
<i>Лекция 1.</i> Предмет и задачи экономической теории.	7
Т е м а Общественное производство и воспроизводство	
<i>Лекция 2.</i> Экономическое понятие производства и воспроизводства	26
<i>Лекция 3.</i> Труд в общественном производстве.	45
<i>Лекция 4.</i> Продукт материального производства и сферы услуг	57
Т е м а Товарное производство и рынок	
<i>Лекция 5.</i> Товарное производство и его продукт – товар.	76
<i>Лекция 6.</i> Рыночная цена товара и услуг	86
<i>Лекция 7.</i> Деньги.	98
<i>Лекция 8.</i> Рынок	116
Т е м а. Собственность в современной экономике	
<i>Лекция 9.</i> Собственность как экономическая категория.	136
<i>Лекция 10.</i> Реализация собственности в современной экономике.	148

Предисловие

Данная работа представляет собой курс лекций, прочитанных автором студентам специальности «Политическая экономия» («Экономическая теория») на экономическом факультете Томского государственного университета и доработанных для издания.

Современная экономическая теория – результат длительного развития экономической мысли. Этапы ее становления и всей последующей эволюции проходили под воздействием, прежде всего, тех изменений, которые были присущи историческому ходу развития общественного производства. При этом следует учитывать, что теоретические и методологические положения экономической науки (как и других наук) всегда взаимосвязаны со всей совокупностью знаний о развитии природы и общества на каждом историческом этапе человеческой цивилизации.

В настоящее время сложность изложения фундаментальных основ экономической теории связывают с существенными изменениями в общественном развитии, поставившими новые вопросы перед обществом, на которые традиционные концепции уже не могут дать ответы. Все это так. Отсюда выводы о кризисе не только экономической теории, но и всего обществоведения, а также о необходимости создания новой парадигмы экономической теории. Последнее требует и времени, и совместных усилий обществоведов для интеллектуального прорыва в методологии общественных наук. Но как быть с изложением экономической теории сегодня для ныне живущих поколений людей, особенно для тех, которые вступают в жизнь в самом начале XXI века?

Автор исходит из того, что экономическая теория, как составное звено науки о развитии общества, призвана, прежде всего, дать объяснение фундаментальных основ *реальных* социально-экономических процессов *воспроизводства* материальных условий жизни людей в современном обществе. И только на этой основе, отправ-

ляясь *от сущего* в жизни, можно определить тенденции *должного* на обозримую перспективу. При этом должное не должно подавлять сущее, а лишь служить ориентиром научного предвидения развития на основе объективной эволюции тенденций общественного прогресса.

Многообразие современного мира нельзя сводить к какой-то одной экономической модели развития, пригодной для всех стран. Даже общемировые формы развития общества, выделяемые как ступени человеческой цивилизации (ее этапы) – доиндустриальное, индустриальное, постиндустриальное общество, получают завершенный вид в разное время и развиваются весьма несхожими путями в разных странах. Вступая в XXI век, некоторые страны еще находятся на индустриальном этапе, в то время как ряд передовых стран вступают в постиндустриальный этап развития.

С учетом сказанного экономическая теория излагается такой, какой она сложилась в учебных курсах автора за многие годы.

Лекция 1

ПРЕДМЕТ И ЗАДАЧИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Знания, накопленные человечеством за свою историю, образуют сегодня обширную систему наук о природе и обществе. Первые составляют группу естественных наук, изучающих все многообразие мира природы, вторые относят к гуманитарным наукам, изучающим жизнедеятельность самого человека во всех проявлениях его бытия и как личности, и как члена того общества, в котором он живет. Такое деление наук и их специализация по отдельным направлениям естествознания или обществоведения необходимо для углубленного познания той или иной стороны изучаемого объекта. Но оно условно, ибо человеческое знание в широком смысле едино в своей целостности, как един и целостен мир природы и человеческое общество – при всем их многообразии и противоречивости развития. Поэтому отдельные сферы знания проникают друг в друга, взаимодействуют и взаимно обогащаются. Это целиком относится и к экономической теории, что подтверждается историей ее развития.

1. Предмет экономической теории

Для понимания современных взглядов о предмете экономической теории как науки необходимо сосредоточиться на истории ее становления и определениях ее предмета, которые давались исследователями экономической жизни общества на различных этапах его развития.

Не останавливаясь на самых ранних взглядах по вопросам экономики, которые прослеживаются в истории науки с древнейших

времен, но не имеют еще целостной системы как экономической науки, отметим только одно важное обстоятельство. Гениальные умы человеческой истории в дошедших до нас творениях оставили мысли, поставили некоторые вопросы, которые и до сих пор волнуют экономическую теорию. Преемственность мысли остается всегда, если она касается глубинных основ наблюдаемых явлений. В ряду гениев далекого прошлого возвышается величественная фигура Аристотеля (384–322 г. до н.э.), в сочинениях которого охвачены все отрасли знаний того времени. Для экономической теории особый интерес представляют его «Политика» и «Этика», в которых Аристотель поставил вопрос о необходимости нахождения закона образования и изменения цен. Он не дал ответа на этот вопрос. Но стремление найти этот закон проходит через всю историю становления и развития экономической науки вплоть до наших дней.

С начала становления экономической теории как науки (XVII – XVIII вв.) за ней утвердилось название «политическая экономия». Этот термин был введен в социально-экономическую литературу в 1615 г. французским экономистом Антуаном Монкретьеном в его работе «Законы общественного хозяйства (Трактат политической экономии)». Сам же термин «политическая экономия» образован из трех греческих слов: «полис» – государство, город, общественное устройство, «ойкос» – дом, хозяйство и «номос» – закон. Политическая экономия как фундаментальная экономическая наука (в отличие от прикладных экономических наук) сохраняет свое название и до сих пор во многих странах мира, в том числе и в учебных курсах¹.

Какие же этапы своего развития прошла политическая экономия? Первый из них – *меркантилизм*. Это учение эпохи позднего средневековья, первоначального накопления капитала, непосредственно предшествовавшего капитализму, когда преобладал торговый капитал, а символом богатства государства провозглашались деньги (золото и серебро). Название этого учения идет от итальянского слова «мерканте» (торговец, купец).

¹ В России в 1998 г. в официальном государственном перечне наук, изучаемых в вузах, политическая экономия стала называться экономической теорией. Это, разумеется, не означает, что с новым названием ликвидируется фундаментальная экономическая наука.

Начало меркантилизма относят к XV в., а уход его со сцены экономической теории к концу XVIII в. Если дать самое краткое изложение этого учения, то оно сводится к следующему.

1. Меркантилисты, объявляя абсолютным богатством золото и серебро, утверждали, что богатство государства накапливается за счет внешней торговли, когда вывоз товаров (экспорт) больше ввоза (импорт). Поэтому меркантилизм (особенно ранний) называют *монетаризмом*. Наиболее полно монетаристская концепция была развита в Англии.

2. В теории для меркантилистов характерны поиски экономических закономерностей в сфере обращения (в торговле, в денежном обращении), а в экономической политике – стремление к всемерному накоплению драгоценных металлов в стране и в государственной казне. Они выдвинули теорию «денежного баланса», которая ориентировала государство на расширение добычи золота и серебра, запрет вывоза денег из страны.

3. На поздней стадии меркантилизма ее представители обратились к более полному исследованию товарного обмена. Они разработали теорию «торгового баланса» (соотношение экспорта и импорта) как регулятора денежного баланса страны. Для обеспечения большей суммы экспорта над импортом они предлагали расширять базу экспортной промышленности для увеличения вывоза сырья и готовых товаров, снижать затраты на их производство, повышать качество продукции. При этом уже не запрещалось вывозить деньги из страны. Но на иностранные товары, ввозимые в страну, предлагалось вводить высокие пошлины, проводить политику протекционизма для защиты собственных предпринимателей, которую К. Маркс в «Капитале» назвал «искусственным средством фабриковать фабрикантов» и «насильственно ускорять переход от старого способа производства к современному».

4. Наконец, следует отметить, что меркантилисты отводили большую, а нередко решающую роль в развитии экономики государству, управлению национальным хозяйством со стороны монархических режимов того времени во главе с королями, царями и императорами. Так, наш соотечественник И.Т. Посошков писал: «Царь наш не купец, но самодержавны повелитель, как чему повелит быть, тако и подобает тому быть неизменно и нимало ни направо, ни налево неподвижно». И еще: «И какова цена вину в бесхлебном месте, тако подобает продавать и в самом хлебном месте,

ни питья не изменять, ни меры, ни цены не нарушивать, но иметь все не вредно»².

Меркантилизм еще не был, конечно, целостной системой экономической теории, многие его положения с высоты сегодняшних знаний наивны, предмет теоретического поиска о богатстве государства у меркантилистов ограничивается сферой обращения, не затрагивая общественное производство, к которому они обращаются лишь косвенно – в связи с торговлей. Но для своего времени – в эпоху образования централизованных национальных государств, подготовки условий для развития капиталистического способа производства – меркантилизм был исторически прогрессивным экономическим учением, защищавшим интересы нарождающейся буржуазии с ее новыми формами хозяйствования на основе товарно-денежных отношений.

Многие вопросы, поставленные меркантилистами, привлекают внимание и в новых условиях. Это проблемы роли государства в экономическом развитии общества, протекционизма во внешней торговле, денежного обращения и торгового баланса. Недаром крупнейший ученый XX в. Д.М. Кейнс открыто признавал меркантилистов своими предшественниками по многим вопросам, которые он исследовал.

В заключение назовем наиболее видных представителей меркантилизма. В Англии – Стаффорд (1554–1612 гг.), Томас Мен (1571–1641 гг.); во Франции – Боден (1530–1590 гг.), А. Монкретьен (1575–1621 гг.), Ж. Кольбер (1619–1683 гг.); в России – И.Т. Посошков (1632–1726 гг.), Ордын-Нащокин (1605–1680 гг.), В. Татищев (1686–1750 гг.).

Следующий этап в развитии политэкономии (XVIII в.) – учение *физиократов*. Это была французская школа политической экономии, которую относят к классической политэкономии во французском варианте.

Основателем школы физиократов был Франсуа Кенэ (1694–1774 гг.). Сын крестьянина, ставший медиком двора Людовика XV и личным врачом его фаворитки маркизы Помпадур, Кенэ вошел в историю как выдающийся экономист. Видными представителями этой школы были: Тюрго (1727–1781 гг.), Дюпон де Немур (1739–1817 гг.), Мирабо (1715–1789 гг.) и Лимерсье де ла Ривьер (1720–1793 гг.). Взгляды физиократов распространились и за пределы

² Посошков И.Т. Книга о скуности и богатстве. М.: Соцгиз, 1937. С. 295.

Франции, в том числе в Россию. С Кенэ был лично знаком и Адам Смит, исследования которого стали вершиной экономической мысли XVIII в.

В чем же состоит вклад физиократов в экономическую теорию? Кратко их заслуги можно сформулировать следующим образом.

1. Физиократы первыми *перенесли анализ общественного богатства из сферы обращения в сферу непосредственного производства*. При этом источником богатства они считали природу, а потому единственной отраслью, где прирастает богатство за счет добавочного (по их терминологии, это «чистый продукт»), является сельское хозяйство. «Именно постоянно воспроизводимые богатства сельского хозяйства, - писал Кенэ, - служат основой для всех других форм богатства, обеспечивают занятие всем видам профессий, способствуют расцвету торговли, благополучию населения, приводят в движение промышленность и поддерживают процветание нации»³.

Сам термин «физиократ» происходит от греческого «физис» - природа и «кратос» - власть, сила, господство.

2. Введение в экономическую теорию категории *чистый продукт* было несомненной заслугой физиократов. Хотя они понимали под чистым продуктом только натуральный объем и стоимость продукции сельского хозяйства, за вычетом всех издержек (затрат) на ее производство, вопрос о том, откуда появляется прибавочный продукт сверх издержек на производство продукта, стал одним из главных для последующего развития экономической теории. Физиократы считали, что это результат только труда земледельцев в союзе с природой. Поэтому единственным *производительным классом* общества они признавали земледельцев (крестьян, фермеров). Государя, помещиков и других получателей дохода (десятины) от земледельцев Кенэ зачислял в *класс собственников*, которые живут за счет земледельцев. Все другие граждане государства, не занятые трудом в земледелии (ремесленники, наемные рабочие в промышленности, служащие и пр.), относятся к *бесплодному классу*, который оплачивается классом производительным и классом собственников.

Заметим, что Тюрго частично исправил схему классового деления общества у Кенэ. Он выделил в отдельные классы в промыш-

³ Кенэ Франсуа Избранные экономические произведения. М. Соцгиз, 1960. С. 98.

ленности предпринимателей и наемных рабочих, а в сельском хозяйстве – капиталистов-фермеров и батраков, работающих по найму у фермеров.

3. Физиократы одними из первых дали *анализ капитала* как фактора производства и *прибыли* как формы дохода на капитал. Это сделал Тюрго в своей работе «Размышления», представляющей собой 100 сжатых тезисов, предназначенных для учебных целей. Он же поставил вопрос о *причинах возрастания капитала*, вложенного в производство. Ответа Тюрго не дал, но сама постановка вопроса – его заслуга.

4. Очень важным для последующего развития экономической науки было введение понятия *воспроизводство*, а вместе с этим попытка показать, как совершается поток (кругооборот) продукта и денежных средств во всем народном хозяйстве. Это осуществил Кенэ в своей знаменитой «Экономической таблице» (1758 г.). По существу это был первый в экономической теории макроанализ (по современной терминологии), где поставлена проблема основных народнохозяйственных категорий и пропорций. Экономическая таблица Кенэ служит прообразом современных макроэкономических моделей. Она была отправным пунктом для схем воспроизводства Маркса, модели В. Леонтьева («затраты – выпуск»), современных построений межотраслевых балансов народного хозяйства и других экономических моделей.

5. В экономической политике физиократы руководствовались известным принципом *laissez faire* (позволяйте делать кто что хочет). Они выступали за полную свободу хозяйственной деятельности фермеров-арендаторов с применением наемного труда; отстаивали применение единого налога только с чистой продукции; ратовали за свободное ценообразование и свободную торговлю. Все это было для того времени прогрессивно.

Учение физиократов – при всех его противоречиях – способствовало развитию нового способа производства без феодальных отношений (хотя и было окутано феодальной оболочкой), оно дало толчок дальнейшему развитию классической политической экономии и сопутствующим ей другим экономическим школам и направлениям в экономической науке.

Третьим этапом развития экономической теории стало научное направление, получившее название *классической политической экономии*. Оно возникло во второй половине XVII в. и господствовало в экономической теории до середины XIX в. Это была уже сис-

тема экономических знаний, охватывающих все процессы экономической жизни общества эпохи мануфактурного периода и промышленной революции, ознаменовавшей переход к машинному производству.

Основоположниками классической политэкономии были У. Петти (1623-1687 гг.) в Англии и П. Буагильбер во Франции. Вершиной этого научного направления были труды А. Смита (1723-1790 гг.) и Д. Рикардо (1772-1823 гг.). Одним из завершителей классической политической экономии вместе с Д. Рикардо был и С. Сисмонди (1773-1842 гг.).

Экономическую теорию классической школы политической экономии, ее научные достижения в сжатом виде можно свести к следующему.

1. *Предметом политической экономии* классики объявили *общественное производство*, включая все отрасли материального производства. Их подход к научному анализу экономической действительности включал, прежде всего, изучение объективных законов производства, распределения, обмена и потребления материальных благ в данном обществе. Это относится к *позитивному* пониманию политэкономии как науки.

Вместе с этим классическая школа считала необходимым для политической экономии решать на основе объективного теоретического анализа и практические задачи, обосновывать *экономическую политику*, которая, по мнению А. Смита, могла бы «обеспечить народу обильный доход или средства существования, а точнее, обеспечить ему возможность добывать себе их...»⁴. Такое обеспечение классики видели в росте производительных сил общества. Наряду с этим они анализировали и социальные проблемы, отношения между классами своей эпохи.

2. Классическая школа известна, прежде всего, созданием *теории трудовой стоимости*. Все учение классиков построено на основе этой теории. Стоимость товара они определяли трудом в материальном производстве, а во всех других сферах стоимость только распределяется и реализуется. Производительным трудом, создающим стоимость, классики признавали только труд работников, которые производят товар. А. Смит писал: «Государь со всеми своими судебными чиновниками и офицерами, вся армия и флот

⁴ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Соцэкгиз, 1962. С. 313.

представляют собою непроизводительных работников»⁵. Сюда же он относил священников, юристов, врачей, актеров, музыкантов, писателей и других, как он говорил, «легкомысленных профессий».

3. Центральное место в системе экономических законов рыночной экономики классики отводили *закону стоимости*. На его основе они анализировали цену, прибыль, заработную плату, ренту, процент, налоги, спрос и предложение, капитал и прочие категории товарного производства, обмена и распределения. Не все вопросы школы классиков могла решить до конца. В их учении много противоречий и ошибочных положений (с позиций современной науки), но сама постановка проблем послужила пищей для последующих поисков экономической науки, для выяснения истины реальных экономических процессов.

4. Решающим фактором эффективного воспроизводства и *экономического прогресса* классическая школа (А. Смит и Д. Рикардо) последовательно и упорно считала *накопление капитала*, употребляемого на расширение производства. При этом, хотя капитал они представляли как сумму накопленных средств производства и средств существования, а потому капитал у них внеисторическая категория, существовавший даже в первобытном обществе⁶, – классики четко различали *валовой* и *чистый* доход. И когда у них идет речь об инвестировании производства, то имеется в виду часть чистого дохода, расходуемого на производственные цели⁷.

5. В *экономической политике* классическая школа продолжала линию физиократов на невмешательство государства в хозяйственную деятельность производителей, следуя принципу *laissez faire*. Но в условиях крепнущего капиталистического производства с применением массы наемных работников (особенно в Англии) классики особенно отстаивали свободу экономической деятельности капиталистических предпринимателей. Эта позиция обосновывалась А. Смитом теоретически на основе его знаменитого положения о «невидимой руке». Суть ее состоит в том, что отдельный человек, стремясь использовать свой капитал в собственных эгоистических интересах, вступает в отношения с другими людьми и с обществом в целом и попадает тогда под воздействие не зависящих от его воли объективных экономических законов. Последние и есть «невидимая рука». А. Смит пишет, что человек имеет собственный

⁵ Там же. С. 245.

⁶ Рикардо Д. Соч. Т.1 М.: Госполитиздат, 1955 С. 42.

⁷ Там же. С. 284–287.

интерес, но «в этом случае, как и во многих других, он невидимой рукой направляется к цели, которая совсем не входила в его намерения»⁸.

Сам принцип *laissez faire* для классиков означал:

– устранение всех ограничительных мер государства на рынке труда, обеспечение полной свободы наемным работникам и предпринимателям;

– предоставление полной свободы торговли земельными угодьями;

– отмену государственной регламентации промышленности, внутренней и внешней торговли (*free trade* – свободная торговля).

Экономическая школа классической политической экономии отличалась объективным и беспристрастным анализом современной ей действительности капиталистического общества. В трудах ее представителей мы находим и критику пороков буржуазного общества, и критику теоретических положений собственной школы. Так, первым и глубоким критиком А. Смита был его гениальный последователь Д. Рикардо. Это поучительно.

Классическая школа оказала громадное влияние на все последующее развитие экономической мысли. Ее учение с положительными достижениями, противоречиями и заблуждениями стало источником развития многих направлений экономической науки в XIX–XX вв. Классическая политическая экономия (особенно английская) стала источником и марксистской экономической теории.

Следующий этап в развитии экономической теории связан с именем Карла Маркса (1818–1883 гг.). *Марксизм* в экономической теории зародился в 40-х гг. XIX в. Опубликованные в 1844 г. «Экономико-философские рукописи», в 1849 г. – «Наемный труд и капитал» и в 1859 г. – «К критике политической экономии» обозначили основное направление экономического учения Маркса. Завершением его экономической теории стал всемирно известный «Капитал» в трех томах. Первый том «Капитала» издан в 1867 г. Первым иностранным переводом этого тома было издание на русском языке (Петербург, 1872 г.). Второй и третий тома подготовлены к печати и опубликованы Ф. Энгельсом уже после смерти К. Маркса (второй – в 1885 г. и третий – в 1894 г.).

Со второй половины XIX в. марксизм становится одним из наиболее влиятельных экономических учений в политической эко-

⁸ *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. С. 332.

номии, которое всегда было связано с политическими движениями европейских и других стран и направлено на защиту социально-экономических интересов грядущих в условиях капиталистического общества.

В чем главная суть экономического учения о марксизме?

1. *Предметом* политэкономического исследования К. Маркс в его предисловии к «Капиталу» определил «капиталистический способ производства и соответствующие ему отношения производства и обмена»⁹. При этом под производством понимается не технологический процесс, а его общественный строй, отношения между людьми, которые складываются в производстве, распределении, обмене и потреблении материальных благ при капиталистическом способе производства, сложившемся вполне ко времени написания «Капитала», прежде всего, в Англии, где раньше других стран господствующей формой общественных отношений в производстве стали отношения между наемными работниками и капиталистами-предпринимателями или, как чаще говорят, между трудом и капиталом.

Отношения между людьми в процессе воспроизводства Маркс выделил из всей совокупности общественных отношений как *производственные* отношения, составляющие экономический базис любого общества и определяющих «место и влияние всех остальных отношений»¹⁰.

2. Экономическое учение марксизма строго и последовательно строится *на основе теории трудовой стоимости*. Для ее дальнейшего развития Маркс проделал громадную работу по критическому анализу политической экономии своих предшественников, включая сторонников и противников теории трудовой стоимости. Рукопись этого анализа (1472 страницы) была написана Марксом еще до издания первого тома «Капитала» (1862–1863 гг.), как историко-критическая часть его труда, а впервые опубликована Карлом Каутским в 1905–1910 гг. В русском издании, сверенном с оригиналом рукописи Маркса, работа опубликована в 1954–1961 гг. полностью под названием «Теории прибавочной стоимости» (IV том «Капитала») в трех частях и затем вошла в сочинения К. Маркса и Ф. Энгельса (т. 26).

3. Для экономической теории Маркса характерна *системная целостность* охвата всего процесса воспроизводства в условиях

⁹ К. Маркс, Ф. Энгельс Соч 2-е изд. Г 23. М., 1960. С. 6.

¹⁰ Там же. Т. 46. Ч 1 С. 43

капиталистического общества на его индустриальной стадии развития. Следуя логике диалектического материализма и применяя метод восхождения от абстрактного к конкретному с использованием исторического и логического подхода при исследовании воспроизводства капитала, Маркс анализирует в первом томе «Капитала» процесс *производства* капитала, во втором – процесс *обращения* капитала и в третьем – процесс капиталистического производства, *взятый в целом*. При этом все исследование проникнуто критическим анализом существовавших в то время взглядов в теории и в массовом сознании по поводу системы буржуазной экономики. Поэтому «Капитал» Маркса и имеет подзаголовок - «Критика политической экономии».

4. Особую важность и значение для экономической теории Маркса имели открытие *двойственного характера труда* и исследование *прибавочной стоимости*. Он ввел понятия *конкретного* труда, производящего различные потребительные стоимости (труд столяра, металлурга, земледельца и т.п.), и *абстрактного* труда, производящего независимо от конкретного вида труда (как труд вообще) стоимость товара. Сам Маркс в письме Энгельсу от 24.VIII 1867 г. писал: «...Самое лучшее в моей книге: 1) подчеркнутый уже в *первой* главе *двойственный характер труда*, смотря по тому выражается ли он в потребительной или в меновой стоимости (на этом основывается *все* понимание фактов); 2) исследование *прибавочной стоимости независимо от ее особых форм*: прибыли, процента, земельной ренты и пр.»¹¹. Понятие прибавочной стоимости служит Марксу для объяснения прибыли, процента, ренты как конкретных форм прибавочной стоимости, которые возникают в реальном процессе рыночной экономики, будучи проявлением своей сущности – прибавочной стоимости.

5. Маркс ввел в науку концепцию развития общества как последовательную смену *общественно-экономических формаций*. Он понимал под экономической общественной формацией исторически определенный способ производства в единстве с соответствующей ему надстройкой. Смену одной формации другой Маркс рассматривал «как естественноисторический процесс» в прогрессивном развитии общества на основе развивающихся производительных сил, производственных отношений (способ производства) и изменяющихся в связи с этим сфер надстройки (политика, государ-

¹¹ Маркс К., Энгельс Ф. Письма о «Капитале» М : ОГИЗ, 1948 С. 122.

ственная власть, идеология, право и пр.). В человеческой истории Маркс выделял азиатский, античный, феодальный и современный ему буржуазный способы производства, которые и обозначал «как прогрессивные эпохи экономической общественной формации»¹².

Следуя логике естественноисторического процесса в смене одной формации другой, Маркс заключал, что в недрах старого общества созревают материальные условия (производительные силы) и на их основе новые производственные отношения для перехода к более прогрессивной общественной формации. Поэтому «общество... не может ни перескочить через естественные фазы развития, ни отменить последние декретами. Но оно может сократить и смягчить муки родов»¹³. Из этой концепции Маркс и Энгельс делали вывод о вызревании в недрах капитализма условий для неизбежного перехода к новой общественно-экономической формации, которую они называли коммунистической формацией. При этом они считали, что такой переход начнется в передовых капиталистических странах.

6. *Политическая программа* марксизма была выражением его экономической теории. Исходя из того, что производительные силы при капитализме достигают такого развития, когда они приходят в противоречие с существующими производственными отношениями, когда антагонизм интересов между трудом и капиталом перерастает в конфликт, «тогда, – писал Маркс, – наступает эпоха социальной революции»¹⁴. Движущей общественной силой этой революции выступает пролетариат, организованный в коммунистические партии своих стран и объединенный в международную организацию Коммунистического интернационала. Первой программой коммунистов, написанной К. Марксом и Ф. Энгельсом, был «Манифест коммунистической партии» (1848 г.). Он и стал основой международного коммунистического движения.

Между капиталистическим и коммунистическим обществом, по учению Маркса, неизбежен переходный период, который в работе «Критика Готской программы» (1875 г.) он характеризовал как «период революционного превращения первого во второе» и которому соответствует и политический переходный период, когда государство «не может быть ничем иным, кроме как *революционной диктатурой пролетариата*». В основе своей эти положения были

¹² Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 13. С. 7.

¹³ Там же. Т. 23. С. 10.

¹⁴ Там же. Т. 23. С. 7.

восприняты и в России, где главную роль в распространении марксизма и его осуществлении на российской почве сыграли Г.В. Плеханов и В.И. Ленин. Россия стала первой страной социалистической революции. Социализм стал восприниматься как переходный этап развития от капиталистического общества к бесклассовому коммунистическому обществу.

На первое место в социально-экономическом переустройстве общества марксизм выдвигал вопрос *о собственности*, как основной вопрос коммунистического движения. Речь шла, прежде всего, о ликвидации буржуазной частной собственности на средства производства и превращении ее в общественную собственность, которая предполагает ликвидацию власти частного собственника над чужим трудом и присвоение результатов чужого труда. Но при этом сохраняется за каждым работником личное присвоение продуктов своего труда для воспроизводства своей жизни по принципу: «От каждого – по способности, каждому – по труду». «В этом смысле, – писали Маркс и Энгельс в «Манифесте коммунистической партии», – коммунисты могут выразить свою теорию одним положением: уничтожение частной собственности».

Все *последующие направления и школы* в экономической теории так или иначе были связаны со второй половиной XIX в. и до настоящего времени с учением классической школы и марксизмом. Одни из новых направлений экономической теории пытались примирить новые подходы в объяснении экономических взаимосвязей с теорией трудовой стоимости (неоклассики), другие выступили с критикой и отрицанием основ теории классической школы и марксизма (историческая школа, институционализм, маржинализм). Все эти направления и школы изучаются (как и предыдущие) в специальном курсе «История экономической мысли». В связи с предметом курса экономической теории отметим только следующее.

Во-первых, в отличие от классической школы, которая делала упор на исследование *объективных* законов, управляющих «невидимой рукой» взаимосвязями между субъектами рыночной экономики, классами существующего общества, новые направления в экономической теории (с известными различиями между собой) перенесли акцент своих исследований на поведение *хозяйствующего субъекта*, приняли в своих исследованиях точку зрения экономического агента, принимающего решения в конкретной экономической ситуации. Это была *субъективная школа*, представленная

исследованиями не объективной экономической реальности классиков, а субъективной экономической реальности, которая рождается в деятельности субъектов, определяющих свои интересы, планы, цели, ожидания и оценки в мире ограниченных ресурсов, риска и неопределенности. Это *маржинализм*.

Во-вторых, на стыке классического и субъективистского направлений возникли научные школы *неоклассиков* и *кейнсианство*, которые в XX в. оставили наиболее заметный след в истории экономической мысли. Для неоклассиков экономическая реальность, которую они исследуют, включает два элемента: множество хозяйствующих субъектов, ищущих свою выгоду при ограниченных ресурсах, и, как результат их взаимодействия, наступающее равновесие всей хозяйственной системы общества. Различие с классической школой здесь в том, что классики, конечно, предполагали наличие множества субъектов, но не выдвигали их на первый план исследования, а неоклассики сделали поведение субъектов предметом специального анализа. Правда, следует заметить, что в конечном счете неоклассики свели реального хозяйствующего субъекта к некому среднестатистическому агенту, который похож на всех остальных и однозначно реагирует на экономические ситуации рыночной экономики. Что касается общего равновесия хозяйственной системы, то в отличие от классиков (от Кенэ до Маркса), в теории которых экономическое равновесие анализируется как согласованность движения потоков материального общественного продукта и денежных доходов, в неоклассической концепции эта проблема предстает как согласованность интересов между частными агентами экономической жизни, которые договариваются между собой и в результате возникает общность ожиданий, согласованность планов частных лиц и равновесие всей системы на основе равенства спроса и предложения на рынке. В системе неоклассиков, заложенной в трудах А. Маршалла (1842–1924 гг.), Л. Вальраса (1834–1910 гг.) и других, главным был анализ на уровне *микроэкономики* (субъект, фирма).

Дж. М. Кейнс (1883–1946 гг.), давший имя научной школе (кейнсианство), в отличие от неоклассиков, в своих исследованиях сделал сдвиг на анализ *макроэкономики*. Его основной труд «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.) уже своим названием говорит об этом. Кейнс перенес акцент теоретического анализа на совокупные показатели народного хозяйства – потоки инвестиций и доходов, накоплений и сбережений, потребления и

производства в масштабе всего общества. Он включил в предмет экономической науки и депрессивную экономику. При этом Кейнс пришел к выводу о том, что экономическое равновесие на основе равенства спроса и предложения может устанавливаться не только при полной загрузке ресурсов (трудовых и материальных), но и при неполной. Все это привело автора «Общей теории» к выводу о том, что рыночная экономика не может развиваться без государственного регулирования, без вмешательства государства в экономические процессы. Убежденность Кейнса в невозможности саморегулирования капиталистической экономики только на основе законов рынка сформировалась под влиянием глубокого кризиса 1929–1933 гг. Следует заметить, что в теории Кейнса и его последователей социальная сущность экономических явлений остается в тени исследуемых процессов. Социально-экономическая сущность в их анализе часто подменяется аргументами из арсенала субъективно-психологического поведения людей, из этого и вытекает введение Кейнсом таких понятий, как «основной психологический закон», мотивов «предпочтения ликвидности», дестабилизирующих «ожиданий» и т.п. Конечно, субъективно-психологические мотивы присущи людям. И это тоже реальность картины жизни человека. Но являются ли психологические мотивы причиной экономических явлений или это следствие последних? При всем этом теория Кейнса несомненно обогатила теоретические подходы экономической науки и ее инструментарий.

В-третьих, в процессе своего развития экономическая теория к *настоящему времени* представляет собой *многообразие* теоретических подходов к исследованию и объяснению экономических процессов в жизни человеческого общества. При этом произошло *раздвоение* экономической теории на *общую* и *функциональную*. Если общая экономическая теория как составная часть науки о развитии общества имеет дело с анализом социально-экономических условий жизни общества, изучая типы социально-экономических систем, их эволюцию, цели и критерии социально-экономического прогресса, отношения собственности и социально-классовую структуру общества, систему интересов, мотивации экономической деятельности и противоречий, возникающих при этом, то обобщенно общую экономическую теорию можно назвать как «философию хозяйства». Функциональная же экономическая теория делает акцент на анализе функционирования экономики, изучая определенный тип хозяйства и механизм его функционирования в

рамках рыночного микро- и макроанализа с применением математического и графического инструментария, что делает функциональную теорию более прагматичной, хотя и достаточно формализованной и абстрактной. Эта теория более всего воплощена под терминологическим названием «экономикс».

Конечно, между общим и функциональным подходом к научному анализу экономической жизни (при всем их различии) нет какой-то обособленности, что видно из определения предмета «экономикс» его представителями. Так, в популярном учебнике К.Р. Макконнелла и С.Л. Брю читаем: «...экономикс при всей своей практической полезности представляет собой предмет преимущественно академический, а не узкопрофессиональный» и далее: «Проблемы этой науки обычно изучаются не с *индивидуальной*, а с *общественной* точки зрения. Производство, обмен и потребление товаров и услуг рассматриваются в ней не с позиции банковского счета отдельного человека, а с позиций общества в целом»¹⁵. В свою очередь, общая экономическая теория не существует без функционального анализа наиболее общих, фундаментальных основ экономической жизни общества и его социальной структуры, образуя общую методологическую основу для всей системы экономической науки.

Как же определить предмет экономической теории как науки?

С учетом того, что экономическая теория является частью общего учения о развитии общества, а именно той частью, которая связана с общими условиями социально-экономической жизни и их воспроизводством в процессе хозяйственной деятельности, можно дать такое ее определение.

Экономическая теория – это наука о закономерностях общественного воспроизводства *социально-экономических* условий жизни человеческого общества во взаимодействии со всеми сферами человеческой деятельности.

2. Задачи экономической теории

В общей системе экономических наук за экономической теорией со времени ее становления как политической экономии закрепились роль *фундаментальной* экономической науки – в отличие от *прикладных* экономических наук, которые изучают экономические процессы или в отдельных отраслях народного хозяйства (эконо-

¹⁵ Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. М.: Республика, 1992 С. 19.

мика промышленности, сельского хозяйства, транспорта, торговли и пр.), или в функциональных сферах экономики (управление производством, финансы, денежное обращение и кредит и др.), или в той области знаний, которые находятся на стыке с экономическими науками (история народного хозяйства, экономическая география, демография и пр.).

Фундаментальность экономической теории заключается в том, что она как часть общего учения о развитии общества (обществоведения) накапливает и развивает знания об общих законах воспроизводства материальных и социальных условий жизни человеческого общества в процессе хозяйственной деятельности. В этом плане правильнее было бы сохранить за фундаментальной частью экономической науки название «политическая экономия» или «общая экономическая теория». Это точнее соответствует ее предмету исследования как фундаментальной части экономической науки.

Каковы же задачи общей экономической теории? Их можно свести к трем основным группам: познавательная, методологическая и практическая.

1. Познавательная. В этой группе задач дело не сводится только к познанию накопленных экономических знаний, чем и характерен учебный курс экономической теории, хотя и учебный курс не сводится только к этому, включая в той или иной форме все три группы задач экономической теории.

Для экономической теории как фундаментальной науки главной задачей является *приращение новых знаний* о социально-экономических процессах в жизни общества. При этом надо заметить, что экономические теории (за исключением сравнительно небольшого числа аксиом) не являются вечными, как не вечен сам объект исследования – постоянно развивающийся и изменяющийся социально-экономический строй человеческого общества. Поэтому и оценка той или иной теории, ее истинность, должна соотноситься с теми реальными условиями социально-экономической жизни общества, которые данная теория объясняет и которыми она ограничена. Практика жизни – как критерий истины – всегда остается надежным гарантом от теоретических заблуждений.

2. Методологическая. В этой группе задач общая экономическая теория выступает как общая основа для прикладных экономических наук в определении методов, принципов, подходов к изучению и объяснению экономических явлений в тех сферах экономики, которые охватываются системой этих наук. Эта роль общей

экономической теории определяется ее предметом – тем, что она имеет дело с познанием общих законов производства, распределения, обмена и потребления в воспроизводстве материальных условий жизни человека, которые, в конечном счете, определяют и социальные условия жизни на каждом этапе развития человеческой истории.

Сказанное не означает, что отраслевые или другие экономические науки не имеют в своем арсенале изучения экономических процессов своих методов познания, необходимых в данной конкретной сфере экономики и выражающих ее специфику. Такие методы есть. Но они опираются на методологию общей экономической теории, хотя при этом не следует забывать, что последняя испытывает влияние конкретных экономических наук и отдельные методы которых становятся общетеоретическими.

3. Практическая. Практические задачи общей экономической теории вытекают из ее фундаментального значения в познании экономических процессов и возможности на основе этой теории предвидеть будущее в развитии экономики и всего социально-экономического строя общества. Основные задачи в этом плане можно сформулировать следующим образом. *Во-первых*, общая экономическая теория, обладая познавательной и предсказательной силой, выступает как *интеллектуальный инструмент экономического мышления*, формирует это мышление на современном уровне экономической мысли. Как форма экономического сознания, верно отражающего реальные процессы экономической жизни, экономическое мышление позволяет людям на всех уровнях их деятельности принимать правильные решения для достижения поставленных целей. В этом смысле уровень экономического мышления является показателем экономической грамотности населения, а для специалистов-экономистов это показатель их профессиональной компетентности.

Во-вторых, общая экономическая теория на всех этапах своего развития служила и служит *теоретической основой экономической политики* государства. Сейчас, когда роль государства, его влияние на развитие экономики возрастает, государственная политика в области экономики не может строиться на ощупь - методом проб и ошибок, она требует глубокого научного обоснования, которое и дает экономическая теория. И поскольку в условиях современной рыночной экономики государственные функции касаются, прежде всего, макроэкономического уровня, определения «правил игры»

для всех участников экономического процесса, то понятно, что общая экономическая теория играет главную роль в теоретическом обосновании экономической политики государства.

В-третьих, изучая фундаментальные процессы экономического развития общества, общая экономическая теория раскрывает тенденции экономического прогресса и определяет *возможные перспективы* основных направлений развития социально-экономической жизни человеческой цивилизации. В этом плане экономическая теория (наряду с другими общественными науками) формирует идеологическую систему взглядов на будущее развитие общества и влияет на массовое сознание людей. При этом такое влияние, естественно, не может быть однозначным, поскольку неоднозначны и условия жизни людей, и многовариантность теоретических концепций по поводу перспектив будущего.

Поэтому сила воздействия теории на существующую практику экономической деятельности, как и на возможные перемены в будущем, определяется прежде всего тем, насколько теория глубоко охватывает реальные условия воспроизводства человеческой жизни в настоящем, насколько эти условия отвечают интересам подавляющего числа населения, насколько верно теория определяет реально уже существующие материальные и социальные предпосылки для неизбежного изменения социально-экономического строя на ближайшую перспективу и на более отдаленное будущее.

Тема. ОБЩЕСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО И ВОСПРОИЗВОДСТВО

Здесь будут рассмотрены вопросы, касающиеся общего экономического содержания понятий – общественное *производство* и *воспроизводство*, *продукт* производства и *труд* в общественном производстве. Эти понятия пока будут даны в самом общем, абстрактном содержании, которое им присуще независимо от исторически определенного строя общества. Нужен ли такой подход? Да, нужен.

Конечно, производство, его продукт и труд в общественном производстве *всегда* исторически определены и имеют на каждом этапе развития человеческой цивилизации свою конкретную общественную форму. Но для начала полезно уяснить то общее, что свойственно этим категориям экономики *во всех* общественно-экономических формах, чтобы в последующих темах яснее и глубже понимать их историческую определенность при данном социально-экономическом строе общества.

Лекция 2

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОНЯТИЕ ПРОИЗВОДСТВА И ВОСПРОИЗВОДСТВА

1. Понятие общественного производства

С тех пор как человеческий род стал удовлетворять свои потребности в средствах существования не за счет продуктов, данных самой природой, а за счет продуктов собственной сознательной деятельности по преобразованию природных ресурсов с помощью изготавливаемых человеком средств труда, сфера производства

стала определяющей материальной основой жизни и прогресса человеческой цивилизации¹⁶.

Как общее понятие, или научная абстракция, *производство* – это процесс создания человеком жизненных благ, необходимых для обеспечения существования, сохранения и развития человеческого общества.

Жизненные блага, создаваемые трудом человека, применяющего при этом необходимые средства и предметы труда, принимают форму продукта, удовлетворяющего потребности людей, или форму услуги. (Последняя будет рассмотрена в отдельной теме курса).

Производство всегда носит *общественный* характер. Его нельзя представить как производство изолированных друг от друга робинзонов. Производя, люди взаимодействуют между собой и с природой. Производственный процесс немислим без воздействия человека на предметы и силы природы, которые преобразуются и приспособляются им для удовлетворения своих потребностей. Здесь мы имеем в производственной деятельности постоянно присутствующее *отношение человек – природа*. Это отношения человека со своим природным, естественным базисом жизни. Все предшествующие века человеческой истории, включая и настоящее время, свидетельствуют о том, что в отношениях человека с природой господствовал и господствует принцип *покорения природы*. Возросшая в громадной степени индустриальная мощь человеческой цивилизации настолько усилила воздействие производства на природные системы, что это привело к нарушению равновесия этих систем, к угрозе глубокого экологического кризиса, могущего привести человечество на грань катастрофы. Это требует коренного изменения отношения человека к природе.

Перед человечеством встала колоссальной сложности задача – перейти от принципа безудержного покорения природы в своей производственной деятельности к новому типу отношений человека с природой в планетарном масштабе, когда эти отношения будут обеспечивать сохранение равновесия природных систем, устойчивость природной среды обитания человеческого рода и возмещение природных ресурсов, потребленных человеком. В сущности, человеческая цивилизация как биосоциальная общность в ее современном состоянии подошла к необходимости перехода в новое состоя-

¹⁶ Для более подробного ознакомления с начальным периодом перехода наших далеких предков к производящему хозяйству см. книгу акад. А.М. Румянцевца «Первобытный способ производства» (М.: Наука, 1987).

ние и в отношениях с природой, и в отношениях между людьми. Последние в производственном процессе развиваются как общественно-экономические отношения. Они-то и определяют *общественный* характер производства.

Взаимодействуя между собой в процессе производства, люди вступают в *отношение человек – человек*. Из всего многообразия этих отношений для понимания общественного характера производства определяющее значение имеют экономические (производственные) отношения между людьми.

Одни из них возникают и развиваются в производственном процессе как отношения *организации* человеческой деятельности на данном уровне развития *производительных сил* и соответствующих этому уровню технологий производства, разделения труда, специализации и кооперирования производственной деятельности; они обусловлены степенью развития самих производительных сил и присущи всем известным формам производства. Этот вид отношений между участниками производственного процесса принято называть *организационно-экономическими* производственными отношениями. Они столь же подвижны и изменчивы, как изменчиво само развитие производительных сил. Это легко представить зримо, если, скажем, проследить эволюцию любой отрасли производства от ее начального этапа до современного состояния.

Другой вид отношений в производстве носит *социально-экономический* характер. Эти отношения между участниками производства – в отличие от организационно-экономических отношений – обусловлены существующей системой отношений *собственности* на условия самого производства, т.е. на применяемые средства производства и рабочую силу непосредственных производителей. Общественная форма собственности на условия производства (частная, общественная или их комбинации) определяет самое существенное в общественном характере производства – общественно-экономическую форму *способа соединения* непосредственных производителей с вещественными условиями производства. «Тот особый характер и способ, каким осуществляется это соединение, – писал К. Маркс, – различает отдельные экономические эпохи общественного строя»¹⁷. Этот вывод Маркса подтверждается всей историей развития человеческого общества.

¹⁷ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 24. С. 43–44

Само многообразие форм хозяйствования в прошлом и настоящем обусловлено в своей основе именно теми отношениями собственности, которые определяют способ соединения участников производства со средствами производства. Так обстоит дело и в современной экономике.

Современные формы хозяйства включают предприятия-гиганты с десятками и сотнями тысяч работников, средние, мелкие и мельчайшие хозяйства, которые отличаются не только размерами (количественное различие), но и социально-экономической природой (качественное различие). Последнее и определяется отношениями собственности на условия производства, характером (способом) соединения работников со средствами производства. Каковы основные формы такого соединения в данное время?

1. Собственник средств производства и работник в одном лице. В этом случае соединение работника со средствами производства носит *частно-индивидуальный* характер, что определяет социально-экономическую природу частных индивидуальных хозяйств в форме индивидуального крестьянского хозяйства, семейного предприятия в производстве товаров и услуг, ремесленного обслуживания населения и т.п.

2. Собственник средств производства единоличное лицо, работники наемные, не имеющие своих средств производства. При таком сочетании в условиях рыночной экономики способом соединения непосредственных производителей (наемных работников) со средствами производства собственника является *купля-продажа* рабочей силы, совершаемая между предпринимателем-собственником и наемным работником как собственником своей рабочей силы, обладающей способностью к труду. Форма хозяйства при этом приобретает капиталистический характер, социально-экономическая природа которого определяется отношением между трудом и капиталом. Эта форма хозяйства преобладала в начале капиталистической эры. Сейчас отношения частной собственности существенно изменились, и фигура индивидуального капиталиста больше принадлежит уже истории, а не современной экономике.

3. Собственники средств производства капиталисты-акционеры, работники наемные. Единоличная фирма здесь заменяется акционерной компанией нескольких собственников, объединяющих свои капиталы для осуществления крупных проектов в строительстве, промышленном производстве, банковском

деле и в других сферах экономики. Работники же акционерных компаний остаются наемными рабочими и служащими. Способ их соединения с вещественными условиями производства в сущности сохраняется прежний – в форме *купли-продажи*, но уже в отношениях не с индивидуальным собственником, а с коллективным. Акционерная форма таких предприятий была характерна для конца XIX и первой половины XX вв.

4. Собственники средств производства и крупные владельцы капитала, и наемные работники, и население. Такие отношения собственности присущи современным акционерным компаниям (корпорациям), которые сосредоточивают и концентрируют огромные капиталы за счет продаж акций своей компании тысячам и миллионам акционеров, получающих дивиденды за счет прибыли акционерных предприятий. Акционеры становятся *совладельцами* таких предприятий. Наемные работники при этом соединяются с функционирующими средствами производства и традиционным способом *купли-продажи* рабочей силы, получая заработную плату, и *частно-индивидуальным* способом, как совладельцы акционерного предприятия, получая дивиденды по стоимости своих акций как индивидуальные собственники. Такая двойственность в отношениях собственности ослабляет отчужденность наемного работника от средств производства, хотя и не ликвидирует ее полностью. Но коллективное начало в акционерной форме хозяйствования несомненно возрастает.

5. Собственниками средств производства и работниками одновременно выступает коллектив рабочих и служащих данного предприятия. Это отношения собственности, присущие кооперативной форме хозяйства, где сам коллектив работников является и собственником средств производства кооператива, и собственником производимой продукции. Здесь способ соединения непосредственных производителей с вещественными условиями производства носит *коллективно-групповой* характер. При этом собственность на средства производства в кооперативном хозяйстве может быть *единой и неделимой*, когда субъектом собственности выступает весь коллектив кооператоров, и доходы каждого работника зависят только от его трудового вклада в процессе производства, или *коллективно-долевой*, когда часть средств производства кооператива остается общей и неделимой, а другая часть является собственностью отдельных членов кооператива и соответствует той доле (паю), которую каждый внес, вступая в кооператив. В последнем

случае индивидуальный доход члена кооператива зависит и от его трудового вклада в общее производство, и от доли его собственности в кооперативе.

6. Собственник средств производства государство, работники наемные. Отношения собственности в данном случае связаны с наличием государственного сектора производства. Государство со своими предприятиями и учреждениями является в современной рыночной экономике крупнейшим предпринимателем и по ряду отраслей народного хозяйства или отдельных его сфер занимает ведущее место. Собственность государства по ее форме относится к *общественной* и - в отличие от кооперативно-групповой общественной собственности - связана с *общими* интересами населения, удовлетворяя его потребности в обороне страны, обеспечении народного образования, здравоохранения, в развитии транспортной сети и средств связи, в поддержании экологической безопасности и многое другое.

Как субъект собственности, государство выполняет свои экономические функции через избираемые населением законодательные органы (парламенты, конгрессы, собрания, думы и пр.) и исполнительные органы власти, которые формируются на основе принятых законов.

Характер соединения работников государственного сектора со средствами производства можно назвать *государственно-нормативным* способом, природа которого определяется и государственной собственностью, и общими законами рыночной экономики, в соответствии с которыми функционируют и предприятия государственного сектора. Поэтому работники этого сектора не перестают быть наемными рабочими и служащими у государства, хотя здесь и есть свои особенности, о которых пойдет речь позже.

Рассмотренные формы соединения непосредственных производителей материальных благ со средствами производства не исчерпывает всего их многообразия. Существуют еще различные *смешанные* формы, которые частично мы видели в акционерных и кооперативных предприятиях, но еще более модифицируются эти формы при организации смешанных предприятий - государственно-частных, совместных предприятий разных государств, временных производств разного типа и т.д. Во всем этом многообразии реализуется собственность в ее частной и общественной форме, образуя ту сложную мозаику общественно-экономических отноше-

ний между людьми, которую мы наблюдаем в современном обществе.

Из сказанного следует, что реальное производство – это не просто создание жизненных благ по определенной технологии с применением необходимой при этом техники для обработки предметов природы. Производственный процесс – это неперенное поддержание постоянных взаимосвязей между самими людьми, взаимосвязей, которые объективно обусловлены и организационно-экономическими, и общественно-экономическими отношениями, что и придает производству социально-экономический характер.

Короче, производство – это всегда *общественное* производство.

2. Факторы общественного производства

Процесс производства экономических благ, удовлетворяющих потребности людей, невозможен без определенного соединения и взаимосвязи в этом процессе *человека, природы и средств производства*, созданных человеком. На языке экономической теории это *факторы производства*. Нам предстоит выяснить, как теория определяет место и роль этих факторов в достижении цели производственной деятельности людей, что понимается под содержанием каждого из них. В связи с этим рассмотрим концепции факторов производства классической школы и современного направления, излагаемого в учебниках «Экономикс».

1. Концепция классической школы. Она представлена в теории трудовой стоимости и нашла свое завершение в «Капитале» К. Маркса, где выделяются два фактора производства – *личный*, в который включается рабочая сила, и *вещественный*, в который входят все средства производства (технические и природные)¹⁸.

Личный фактор здесь анализируется как рабочая сила, т.е. физическая и умственная способность человека к трудовой деятельности в производстве. Производственное потребление рабочей силы – это сам труд как целесообразная деятельность человека по созданию благ, удовлетворяющих потребности людей. Это *производительный труд*. И чем выше качество рабочей силы (скажем, специалиста высокой квалификации), тем труд производительнее, тем больше работник производит продукта в единицу рабочего времени и с лучшим качеством. Поэтому рост производительности труда –

¹⁸ См.: Маркс К. Капитал. I. Гл. 5

это главный путь увеличения производства и удовлетворения потребностей человека и общества в целом. Хотя есть и другой путь увеличения производства -- за счет роста числа работающих при прежней производительности труда. Но это менее эффективный путь.

Человек труда в рассматриваемой концепции – это *главная производительная сила* общества, с которой (и только с ней) связано производство *прибавочного продукта* и *прибавочной стоимости*, превышающей стоимость материальных затрат и рабочей силы, использованных при производстве данной продукции. В этом, как мы увидим далее, принципиальное отличие классической школы от других направлений в экономической науке.

Вещественный фактор у классиков представлен *всеми* средствами производства, применяемыми в производственном процессе человеком. Это все материальные факторы производства. Что в них включается?

Во-первых, *предметы труда*. Это вещества природы, на которые воздействует человек в процессе труда. Одни из них даны непосредственно природой и отделяются от нее трудом, превращаясь в продукт. Например, добываемые из недр земли нефть, уголь, руда, дикорастущий лес, вода из природных источников, воздух земной атмосферы и т. д. Другие предметы труда – это уже прошедшие предварительную (первичную) обработку в производстве вещества природы, предназначенные для дальнейшей переработки в конечный продукт, пригодный для потребления. Такие предметы труда именуется *сырьем* или сырым материалом. Например, металл в машиностроении, хлопок в текстильной промышленности, круглый лес в лесоперерабатывающей промышленности, сахарная свекла на сахарных заводах и т. д. Этот вид предметов труда представляет собой *промежуточный* продукт или полуфабрикат во взаимосвязанной системе специализированных производств на основе общественного разделения труда в обществе.

Заметим, что в современном производстве, при его громадных объемах, все большее значение приобретают *вторичные ресурсы сырья*. Это металлолом из отслуживших свой срок машин и оборудования, макулатура бумажных, жестяных, пластмассовых, текстильных и других упаковок и т. д. В рационально организованном производстве их место не на свалках, загрязняющих природную среду, а на заводах, перерабатывающих эти ресурсы снова в продукты, удовлетворяющие потребности человека.

Во-вторых, к вещественному фактору относятся *средства труда*. Это весь арсенал средств, которыми человек воздействует на предметы труда для получения продукта, – от каменного топора первобытного человека до современных автоматизированных систем, где технологический процесс осуществляется без непосредственного участия человека.

Среди средств труда особо выделяются (по своей роли в производстве) механические средства труда или *орудия труда* – машины, двигатели, станки, аппаратура, передаточные механизмы и т.п.

К средствам труда относят и объекты, которые служат для хранения и транспортировки предметов труда, – трубопроводы, цистерны, элеваторы и другие емкости, играющие в современной газовой, нефтеперерабатывающей, химической промышленности и других отраслях первостепенную роль. Есть объекты, непосредственно не включенные в процесс труда, но без которых он не может осуществляться (производственные здания, дороги, защитные сооружения для безопасности людей и пр.). Они также средства труда.

Всеобщим средством труда является земля. И не только в сельском хозяйстве, где земля по своим свойствам служит и предметом труда (обработка земли), и средством труда (естественный рост растений различных культур). Земля еще и кладовая полезных ископаемых, место размещения заводов, фабрик, жилья и всех построек и сооружений вообще.

Для всех средств труда характерно то, что они (исключая землю) создаются самим человеком, в них осуществляется сила знания, опыта, навыков многих поколений; средства труда, постоянно совершенствуясь в ходе научно-технического прогресса, развивают способности человека к труду, умножают его производительную силу в процессе производства материальных благ и услуг; они служат реальным показателем качества рабочей силы человека и достигнутого уровня научно-технического прогресса для каждого этапа развития общества; наконец, средства труда являются материальной основой и для развития экономических отношений между людьми, и для прогресса социально-экономического строя общества.

Обобщая роль средств труда в экономическом развитии общества, Маркс писал: «Экономические эпохи различаются не тем, что производится, а тем, как производится, какими средствами труда»¹⁹. С этим выводом марксистской теории нельзя не согласиться.

¹⁹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч Т 23 С 191 (Выделено мною – А Б).

В заключение отметим, что в классической политэкономии совокупность предметов и средств труда выражается понятием «*средства производства*», а совокупность средств производства и рабочей силы человека образует понятие «*производительные силы*» общества.

2. Концепция факторов производства в «Экономикс». В сущности эта концепция включает в экономический анализ такие же производственные ресурсы (человеческие и вещественные), которые мы только что рассмотрели в концепции классической школы. И это понятно, поскольку без наличия и соединения человеческих и вещественных ресурсов никакое производство в любом обществе невозможно. Но структура факторов производства, их социально-экономическое содержание и роль в процессе производства трактуются в этой концепции иначе.

Структура факторов производства в этой концепции представлена чаще тремя факторами, именуемыми терминами *труд, капитал, земля*. Такое выделение факторов производства не является новым. Учение о трех факторах производства еще в начале XIX в. (1803 г.) создал французский экономист Жан-Батист Сэй (1767–1832). Эти же факторы анализируются и в популярном учебнике «Экономикс» американского экономиста Поля Самуэльсона, и в других изданиях такого рода. Некоторые авторы этого направления добавляют к трем названным факторам и четвертый – *предпринимательскую способность* (К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю и др.)²⁰. В последнее время встречаются предложения о включении в число факторов производства еще одного – *информации*.

Как же объясняется такая структура факторов производства, их экономическая сущность и роль в производственном процессе?

Труд как фактор производства в экономической науке Запада не различается с рабочей силой. Эти понятия трактуются как тождественные друг другу. И если в марксистской теории наемный работник, появляясь на рынке труда, продает свою рабочую силу, то есть способность к труду, то по концепции экономикс он продает свой труд. И хотя в рассматриваемой концепции употребление труда в производстве товаров и услуг подается как применение

²⁰ См. Сэй Ж-Б Трактат политической экономии. Русское изд-е 1896 г., Самуэльсон П. Экономикс. М., 1964, Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. М.: Республика, 1992; Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономикс. М.: Дело, 1993, Мэтью Н. Грегори. Принципы экономикс. СПб., 1999

всех физических и умственных способностей людей, термин «рабочая сила» вообще не применяется.

На первый взгляд, сказанное касается терминологических различий. Но это не так. Признание или непризнание категории рабочей силы имеет принципиальное значение (как мы увидим в следующих темах курса) для понимания сущности и экономического содержания стоимости и прибавочной стоимости, заработной платы и прибыли и ряда других категорий.

Пока же отметим, что авторы многочисленных изданий учебников под названием «Экономикс», понимая, что на рынке труда (как на всяком другом рынке) продаются товары и услуги, не решаются объявить труд товаром. И труд действительно не является товаром. Это убедительно доказано Марксом в «Капитале», – как и то, что товаром на рынке труда является рабочая сила. Приверженцы концепции экономикс или обходят эту проблему, или прибегают к изящным, но не выдерживающим критики уловкам.

Так, П. Самуэльсон, анализируя труд как фактор производства, справедливо замечает: «Человека нельзя, конечно, рассматривать просто как товар». А что же с трудом на рынке? Автор отвечает: «Люди за определенную цену сдают свои услуги в аренду»²¹. Итак, труд превратился в услугу, сдаваемую в аренду предпринимателю (как, скажем, сдаваемая в аренду земля, орудия труда и т.п.). Но как можно сдать в аренду труд как *процесс* созидательной производственной деятельности или процесс пения артиста, игру футболиста и т.п.? Во всех этих случаях речь идет не о продаже их труда (или сдаче его в аренду), а о продаже (аренде, если угодно) способностей к соответствующему труду рабочего, артиста, футболиста. Каждый из них, обладая определенным качеством своих способностей к труду, еще до вступления в трудовой процесс получит в трудовом соглашении или в контракте с предпринимателем оценку этих способностей в виде ставки заработной платы.

Главное отличие концепции экономикс состоит в оценке личного фактора производства по его *роли* в производственном процессе. По этой концепции труд лишь один (а не единственный) фактор производства, который связан с созданием прибавочного продукта и прибавочной стоимости (или добавленной стоимости, по западной терминологии). Эту же роль по этой концепции выполняют и другие факторы производства – капитал и земля.

²¹ Самуэльсон П. Экономикс. М., 1964 С 595.

Капитал как фактор производства. Понятие «капитал» по своему вещественному содержанию и в этой концепции включает средства производства, созданные человеком, или, по формулировке П. Самуэльсона, «самой экономической системой», а не природой.

Следует заметить, что употребляемое в деловом мире и в обыденной жизни выражение «денежный капитал» не имеет также отношения к капиталу как фактору производства. Деньги не являются производительным капиталом: они ничего не производят и потому не считаются экономическим ресурсом, или *реальным капиталом*. Реальный капитал – это произведенные и накопленные средства производства (машины, оборудование и т.п.), используемые в производстве товаров и услуг и в доставке их конечному потребителю. Короче, капитал как фактор производства – это производительный капитал, используемый непосредственно в производстве.

Земля как фактор производства. В понятие «земля» в данном случае вкладывается не обычное в обиходе значение этого слова. Это понятие в экономической теории включает *природные ресурсы* в их естественном первоначальном виде, которые используются в производственном процессе как дар самой природы. И в этом плане разногласий нет.

Предпринимательская способность как фактор производства
Выделение этого фактора в экономике (в отличие от трех предыдущих) обычно объясняется тем, что это особый человеческий ресурс, связанный с функциями предпринимателя. Эти функции отличают роль предпринимательской деятельности (предприимчивости) от исполнительской роли наемного рабочего. К функциям предпринимателя обычно относят: его *инициативу* в соединении ресурсов труда, капитала и земли в их определенном сочетании в единое целое для достижения в производстве товаров и услуг прибыльного конечного результата; принятие основных *решений*, которые определяют, как в данных условиях вести бизнес, в каком направлении развивать деятельность предприятия; предприниматель выступает генератором *новых идей* по введению в производство новых технологий, новых продуктов, новых форм организации бизнеса; наконец, предприниматель *идет на риск*, выполняя предыдущие функции, поскольку его инициатива, решения и новаторство могут обернуться и прибылью, и убытком, и банкротством. Все это в реальной рыночной экономике есть. Но есть и другое.

В современной экономике при возросшем уровне образования и научно-технических знаний всего населения, существенных изменениях в отношении собственности в сфере производства – у предпринимателя, при всем значении его роли в производстве, нет монополии на инициативу, решения и новаторство. Наемные работники – инженеры, менеджеры, рабочие в данное время уже не просто исполнители чужой воли: они участвуют в управлении производством, принятии решений о том, *что* производить, *как* производить и *для кого* производить. Подробнее об этом в следующих темах.

Сейчас же отметим, что структура факторов производства и в классической концепции, и в экономикс имеет то *общее*, что и в той и в другой анализируются человеческие и вещественные ресурсы, которые применяются в производственном процессе. Принципиальное же *различие* этих концепций обнаруживается не в количестве выделяемых факторов производства, а в том, как определяется роль личного (человеческого) и вещественного факторов в производстве прибавочного продукта и его стоимости, принимающей в рыночной экономике форму прибыли.

Если в классической теории источником прибавочного продукта и его стоимости является трудовая производительная деятельность человека, т.е. личный фактор производства, то в экономикс таким источником прибавочного продукта и в натуре, и по стоимости выступают или все факторы производства (и личные, и вещественные), или только особый человеческий ресурс – предпринимательская способность, которой обладают не все и которая является источником чистой (добавочной) прибыли, – в отличие от «безусловной» (по Самуэльсону) прибыли в форме заработной платы, процента и ренты. Самуэльсон так и пишет: «Прибыль выступает как безусловный доход от фактора производства» и «с точки зрения экономической теории мы должны различать четыре вида прибыли»²².

В дальнейшем мы многократно будем встречаться с категорией прибавочного продукта, прибыли и других стоимостных форм, которые связаны с производством, распределением, обменом и потреблением производимого продукта. В связи с факторами производства, между которыми существует тесная взаимосвязь в производственном процессе (что и приводит в теории к разным взгля-

²² Самуэльсон II Экономикс М, 1964 С. 669 Подробнее в гл 27 30.

дам на их роль), поставим простой вопрос. Могут ли средства производства, объединяемые в западной теории термином «капитал», производить продукт без участия человека, без его труда? Ответ однозначен – нет, не могут.

Все средства производства и прежде всего средства труда – не только *созданы* человеком, его трудом, но и *функционируют* в процессе производства с эпохи мотыги до современных автоматизированных систем как орудия человеческого труда, как материальное воплощение физических и умственных способностей человека. Вне трудового процесса самые совершенные средства производства это скопление мертвых тел, которые не могут сами по себе ничего произвести. И только в трудовом производительном процессе человек всякий раз реанимирует из мертвых средства производства, заставляя их функционировать в производстве продукта независимо от того, делает ли он это непосредственно сам или приводит в движение через автоматизированную систему, созданную им же для повышения производительности своего труда – в его физическом и интеллектуальном воплощении. Труд – это действительно творец производимого продукта.

Итак, вывод из сказанного может быть один – *творческим источником* создания продукта и его составной части в виде прибавочного продукта (как и их общественного содержания в денежно-стоимостной форме) является человеческий (личный) фактор производства, связанный со всем многообразием производительного функционирования живого и общественного в продукте труда человека.

Но производство, будучи неперменным условием жизни человеческого рода, по необходимости должно постоянно возобновляться. Этот процесс получил в экономической теории (еще в трудах Кенэ) название *воспроизводства*. С сущностью этого понятия, пока в самом общем плане, нам и предстоит познакомиться.

3. Понятие общественного воспроизводства

Необходимость постоянного удовлетворения потребностей людей в средствах, обеспечивающих жизнь, столь же неумолимо требует постоянно возобновлять производство этих средств, удовлетворяющих жизненные потребности в материальных, социальных и духовных благах. Это – аксиома жизни любого человеческого общества.

Воспроизводство – это и есть *постоянное возобновление процесса производства*. Общественный характер и технический уровень производства определяют эти качества и воспроизводства.

Что же воспроизводится? Самый общий ответ может быть такой. Воспроизводится общественный продукт, удовлетворяющий *потребности* людей. Это *конечная цель* любого общественного производства. Но потребности людей различны. Если отвлечься от потребностей отдельных индивидов и обратиться к совокупным потребностям *всех* людей, то в любом обществе они будут представлены двумя группами. Первая – это *личные* потребности, удовлетворяемые производством предметов потребления (Пп) – пищи, одежды, жилья, предметов быта семьи и пр. Вторая – это *производительные* потребности, удовлетворяемые производством средств производства (Сп) – средств труда и предметов труда, которые необходимы и для производства предметов потребления, и для производства самих средств производства.

В соответствии с конечным характером потребления продукта (личным или производительным) все общественное производство принято делить на два больших подразделения: I – подразделение, производящее средства производства, и II – подразделение, производящее предметы потребления.

Заметим, что по самому продукту не всегда можно судить, к какому подразделению общественного производства его отнести. Скажем, зерно, потребляемое как пища, надо отнести ко II, а то же зерно, но используемое в сельском хозяйстве как семена, надо отнести к I подразделению.

Различное назначение воспроизводимых постоянно Сп и Пп обуславливает необходимость поддерживать определенную *пропорциональность* между двумя подразделениями общественного производства. Пропорции между ними по их удельному весу в производстве совокупного продукта общества, конечно, не могут быть раз навсегда данными – поскольку под влиянием технического прогресса динамично изменяются условия материального производства, структура и уровень потребностей населения и ряд других факторов, оказывающих *влияние* на динамику воспроизводственного процесса.

Постоянное возобновление производства не сводится только к воспроизводству совокупного продукта общества. Оно вместе с этим есть *воспроизводство самого человека как биосоциального существа*. В воспроизводственном процессе постоянно возобновляются не только *материальные* блага для поддержания жизни

человеческой общности как биологического рода, но и *социальные* условия человеческой жизни в данном обществе – от языка общности до экономических отношений между людьми.

Итак, в процессе воспроизводства за счет воспроизводимого продукта вновь и вновь постоянно возобновляются *факторы производства* – личные и вещественные, а вместе с этим воспроизводится человеческий род и те *социально-экономические отношения* между людьми, которые присущи данному общественному строю общества.

По размерам возобновляемого производства различают два вида воспроизводства – простое и расширенное.

Простое воспроизводство – это возобновление производства в прежних неизменных размерах. Оно предполагает, что ежегодно производимый и потребляемый продукт (Сп + Пп) сохраняется в одном и том же объеме, что накоплений для увеличения производства здесь нет, что прибавочный продукт (если он и есть) весь идет на личное потребление. В литературе обычно указывается, что простое воспроизводство «было типично» для докапиталистического общества. Вряд ли это верно. И вот почему.

Уже в первобытных земледельческо-скотоводческих общинах исследователи обнаружили значительный *избыток* зерна и скота – сверх обычных для общины потребностей. Например, у ирокезов запасы зерна составляли 3–4 годовых нормы их потребностей. Такой запас мог служить и резервом на случай неурожая, и источником для расширения посевов. Это уже прибавочный продукт в форме накопленного запаса²³.

Конечно, в докапиталистическую эру производство прибавочного продукта и его использование на расширение производства было замедленным. Но сам рост населения (даже при ограниченных потребностях) диктовал необходимость увеличения производства, а повышение производительности труда только за счет специализации производителей (хотя совершенствовались и орудия труда) позволяло увеличивать размеры производства.

Из сказанного следует, что «чистого» простого воспроизводства -- с тех пор как человек сам стал воспроизводить средства труда для производства средств для обеспечения своей жизни – практически не было. Но имеет ли смысл введение в науку понятия «простое воспроизводство»? Да, имеет. И аргументы для этого следующие.

²³ См.: Румянцев А. М. Первобытный способ производства. С. 250–255.

Во-первых, в исследовании сложных процессов воспроизводства на уровне общества и отдельного предприятия полезно упростить эти процессы до неизменного уровня повторяющегося производства. Это позволяет при таком допущении производительного и личного потребления выяснить все *основные* закономерности воспроизводственного процесса, а на этой основе глубже понять закономерности и расширенного воспроизводства.

Во-вторых, простое воспроизводство всегда составляет часть расширенного, для достижения которого надо превзойти прежний уровень производства за счет накопления.

Расширенное воспроизводство - это возобновление производства в увеличивающихся размерах. Оно предполагает, что масштаб ежегодно производимого продукта возрастает, что прибавочный продукт (полностью или частично) идет не в текущее личное потребление, а накапливается и служит источником расширения производства.

Современная экономика развивается по законам расширенного воспроизводства. Однако это не означает, что масштабы производства непрерывно растут. Известно, что бывает спад производства, периодически наступает экономический кризис. Это указывает на *циклический* характер развития воспроизводственного процесса, с которым мы познакомимся позже.

Рассмотрев вопрос о воспроизводстве, как экономическом понятии, необходимо усвоить, что воспроизводственный процесс представляет собой целостное *единство* производства, распределения, обмена и потребления, которые являются *взаимосвязанными* фазами (моментами) воспроизводства. В чем это единство и взаимосвязанность?

В воспроизводственной цепи *производство – распределение – обмен – потребление* исходной фазой является производство, а конечной – потребление. Какова взаимосвязь между производством и потреблением?

1. Ясно, что производство создает продукт для удовлетворения потребностей человека. Без этого производство не имеет смысла. Но и потреблять люди могут только то, что произвели. Без производства нет потребления, как и без потребления нет производства. Произведенный продукт, не находящий потребителя, экономически не является продуктом. В конечном счете *что, сколько, как и для кого* производить – это определяется потребностями людей и реализуется в потреблении, от которого идет (как обратная связь)

производству социально-экономический заказ потребителей продукции. Таким образом, потребление постоянно порождает *мотив*, побуждение к производству и создает *потребность* постоянного возобновления производства.

2. Процесс производства есть также и потребление, а процесс потребления есть также и производство. В каком смысле? Непосредственное производство совершается как *производительное потребление* средств производства и способностей человека к труду (рабочей силы). Акты же непосредственно личного потребления являются *потребительным производством* самого человека, которое называют еще «вторым видом производства».

Теперь обратимся к распределению и обмену, как к фазам воспроизводства. Они образуют соединительное звено между производством и потреблением, а их количественное выражение и общественный характер определяются во всем основном производством, но последнее во многом зависит от распределения и обмена. В чем здесь взаимосвязь?

1. *Распределение* с позиций воспроизводства не сводится только к распределению произведенного продукта. Еще до начала производства продуктов, в силу существующего в данном обществе общественного разделения труда и экономических отношений между людьми, всегда есть *распределение факторов производства*, закрепленное отношениями собственности. Это распределение есть момент производства, определяющее организацию общественного производства. Но именно это распределение в самом производстве определяет *долю* продукта (дохода) участников процесса воспроизводства в форме заработной платы, прибыли, процента, ренты. Здесь мы видим определяющую роль производства в распределении.

Но распределение продукта, как результата производства, не остается пассивным по отношению к производству. Оно выполняет функцию мощного материального *стимула*, заинтересованности участников производства в его лучших конечных результатах, от которых зависит доля каждого в распределяемом продукте (доходе).

2. *Обмен* опосредует связь между производством и распределением, с одной стороны, и потреблением – с другой. В обмене продукт доводится (доставляется) *до конкретного потребителя* и средств производства, и предметов потребления. Реализованный через сферу обмена продукт означает *для производителей* заверше-

ние кругооборота их средств (капитала), что позволяет снова возобновить производство в простом или расширенном масштабе – в зависимости от того, реализован дополнительный доход (прибыль) или нет. Для потребителей обмен дает возможность свою долю, определенную производством и распределением, превратить в нужный им продукт для личного и производительного потребления, *персонифицировать* его.

Заметим, что обмен через сферу обращения продуктов (особенно в рыночной экономике) служит постоянным источником информации для производителей и потребителей о состоянии предложения продуктов со стороны производства и спроса на них со стороны потребления. Избыток или недостаток как предложения, так и спроса ведут к существенным изменениям объемов и структуры производства и потребления. Позже мы рассмотрим эти проблемы более подробно.

Итак, производство, распределение, обмен и потребление составляют единство целостной системы воспроизводства. Как отдельные фазы процесса воспроизводства, они выполняют присущие им функции, которые относительно обособлены друг от друга, но осуществление каждой из функций в отдельных фазах воспроизводства представляет лишь момент функционирования единого воспроизводственного процесса как целого.

Поэтому в реальном осуществлении постоянного возобновления производства столь же постоянно имеет место взаимодействие между различными моментами (фазами) воспроизводственного процесса. И от того, насколько полно и рационально это взаимодействие воплощено между производством, распределением, обменом и потреблением, зависит достижение конечной цели любого общественного производства – удовлетворение потребностей людей, уровень жизни населения.

Понятно, например, что производство материальных благ определяет и количественные, и качественные характеристики распределения, обмена и потребления. Но если произведенные блага распределяются в возрастающих размерах для усиления военной мощи государства (как это было многие годы в Советском Союзе), то в производстве растет удельный вес *Сп*, направляемых на увеличение танков, ракет и другой военной техники, а производство *Пп* соответственно сокращается, снижая уровень народного потребления. В результате воспроизводственный процесс в нашей стране был настолько деформирован, что мы в значительной мере

получили «производство ради производства» и оказались перед лицом серьезных трудностей в удовлетворении потребностей населения страны, имея в целом мощный производственный потенциал и международное признание великой индустриальной державы мира, не раз изумлявшей мир своими достижениями на земле и в космосе. И в то же время наша страна оставалась государством с очень низким уровнем личного потребления своих граждан.

Сказанное приоткрывает глубинные причины необходимости коренного изменения *структуры* отечественного производства и всей системы воспроизводственного процесса. Это потребует немало времени. Но другого пути нет. И мы еще не раз будем обращаться к этой проблеме.

Лекция 3

ТРУД В ОБЩЕСТВЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

С тех пор как трудовая сознательная деятельность людей по производству материальных и духовных благ превратилась в главный и постоянный источник обеспечения человеческой жизни, труд стал условием – притом первым и основным условием – жизни человеческого рода.

Естественно, что экономическая теория не могла пройти мимо анализа роли и места труда в общественном производстве. Еще на начальном этапе становления экономической науки ее основатели прозорливо заметили, что труд – условие прогресса человеческого общества, роста его богатства и процветания. В. Петти (1623–1687) в своем трактате «О налогах и сборах» оставил знаменитое заключение: «Труд есть отец богатства, Земля – его мать» (1667 г.). В предыдущих лекциях мы останавливались на современных взглядах по поводу труда в связи с факторами производства. В данной лекции, целиком посвященной труду, мы продолжим этот анализ.

Сначала сделаем одно важное замечание. Экономическая теория, как общественная наука, включает в свой предмет труд не как сам процесс труда в его технико-технологическом исполнении, а как *экономическую категорию*, т.е. общественную форму труда, его общественную организацию, и те экономические отношения, которые возникают между людьми в связи с их участием в общественном труде.

1. Общественный характер труда

Мы уже выяснили, что общественный характер производства тем и обусловлен, что производственный процесс осуществляется при постоянном взаимодействии между людьми через систему общественных связей и экономических отношений, присущих данному типу (форме) общественного производства.

Из этого следует, что труд в общественном производстве всегда носит общественный характер. Это поняли еще в эпоху древней цивилизации. Аристотель говорил: «Человек – общественное животное». С развитием общественных взаимосвязей производства, естественно, изменяется и общественный характер труда.

Скажем, в *натуральном хозяйстве* патриархальной семьи, где произведенный продукт не выходит за пределы этого хозяйства и полностью потребляется членами семьи, труд тоже носит общественный характер, поскольку в семье между ее членами есть разделение труда, взаимосвязь их трудовых операций, работа друг на друга для обеспечения общих потребностей всей семьи. Но здесь общественная форма труда носит характер *личных отношений* в семье, которые не облекаются в форму общественных отношений, связанных с реализацией продукта труда для других членов общества. Здесь отношения людей, их труд локализованы в границах самой семьи.

Другое дело, когда мы анализируем труд в условиях товарного производства, где продукт труда предназначен не для собственного потребления его производителя, а для реализации на рынке другим потребителям. Здесь общественно-экономическая форма труда приобретает другой характер, который определяется товарной формой производства. Что здесь нового по сравнению с трудом в натуральном хозяйстве?

1. В качестве полезного труда, создающего материальные блага для удовлетворения потребностей людей, труд товаропроизводителя сохраняет это свойство – как и труд в натуральном хозяйстве. И это понятно. Труд в качестве полезного труда независим от любой формы общественного производства и является вечной естественной необходимостью, без которой невозможна сама человеческая жизнь.

Но *общественное* признание полезности труда в товарном производстве существенно меняется. Если в натуральном хозяйстве полезность производимых благ определялась самим производителем, потребностями его семьи, то для товарного хозяйства дело

обстоит иначе. Как только производство продуктов становится производством товаров для рынка, так полезность труда товаро-производителя, овеществленного в полезных свойствах товара, определяется уже не самим производителем, а *признается или отвергается* покупателями на рынке в актах купли-продажи. Окончательное общественное признание или непризнание полезности затраченного товаропроизводителем труда совершается за пределами производства – на рынке.

2. *Общественный характер труда* в товарном производстве усиливается. Это объясняется тем, что в условиях товарного производства возрастает общественное разделение труда, специализация производителей (как индивидуальных, так и объединенных в крупные предприятия), а это неизбежно порождает необходимость интенсивного обмена между производителями и потребителями и средств производства, и предметов потребления. Скажем, современный завод авиалайнеров в основном является сборочным заводом, получая тысячи деталей и отдельных узлов самолета от других предприятий и не только своей страны. Ясно, что такой самолет представляет собой результат труда многих десятков и сотен трудовых коллективов, включающих рабочих, служащих, ученых многих отраслей народного хозяйства, которые образуют *совокупную* рабочую силу, связанную единством технологического процесса и экономических связей.

Из сказанного следует, что по мере развития общественного производства усиливается взаимосвязь и взаимозависимость между производителями всех форм хозяйства, повышается степень *обобществления* производства, а вместе с этим и общественный характер труда. Это объективный процесс, который в современной экономике несомненно усиливается под влиянием научно-технического прогресса и растущих экономических взаимосвязей на всех фазах воспроизводственного цикла.

2. Живой и овеществленный труд

Категории живого и овеществленного труда очень важны для экономического анализа. С ними так или иначе связаны фактически все другие экономические категории, которые рассматриваются в экономической теории.

Живой труд – это непосредственный процесс трудовой деятельности человека, процесс, в котором человек применяет (расходует) свою рабочую силу, т.е. свои физические и интеллектуальные

способности, для *созидания* конкретных материальных благ и услуг, удовлетворяющих человеческие потребности.

Живой труд осуществляется как *сознательная, целесообразная* трудовая деятельность людей, включающая все многообразие полезных видов труда, которые фиксируются как профессиональные виды деятельности. Результатом затрат живого труда в его конкретной целесообразной форме является (по классической терминологии) *потребительная стоимость* (Пс), а сам живой труд при этом именуется *конкретным трудом*.

В процессе живого труда в его полезном качестве человек своей деятельностью контролирует и регулирует обмен между собой и применяемыми в производстве ресурсами природы и средствами производства, созданными самим человеком. Профессиональное мастерство здесь необходимо особо.

Что же отличает всякий раз живой (конкретный) труд?

1. Специальная подготовка человека для конкретной профессиональной деятельности. Как писал И.А. Крылов, «коль сапоги начнет тачать пирожник, а пироги возьмется печь сапожник, то дело не пойдет на лад». Живой конкретно-полезный труд, специализированный *для определенных операций* в производственном процессе, требует и определенной специальной подготовки. В современной экономике с ее динамичным изменением условий производства и требований к работнику стала обычной *непрерывная переподготовка* работников всех уровней.

Из сказанного не следует, что труд всегда имеет узкоспециализированный характер. Наряду с узкой специализацией труда (труд упомянутых сапожника, пирожника, как и бухгалтера, каменщика и т.д.) и в прошлом, и в настоящее время был и есть значительный круг работников, обладающих специальностью *широкого профиля* и могущих трудиться в более широкой сфере приложения своих способностей к труду. Таков труд крестьянина, механизатора широкого профиля, главного экономиста фирмы и т.п.

2. Процесс трудовой деятельности человека не существует без соединения живого труда со средствами производства. Поэтому живой (конкретный) труд с присущим ему характером трудовых операций и целевой установкой на конечный результат требует *специального набора средств производства*. И от того, насколько совершенны применяемые Сп в трудовом процессе, а работники подготовлены для наилучшего использования наличных Сп, в ре-

шающей степени зависит эффективность труда, его конечные результаты и в количественном, и в качественном определении.

3. В совокупности *живой труд не является однородным*. Это вытекает из различий физических и интеллектуальных способностей, которыми обладают работники для трудовой деятельности. Это различие определяется понятиями *простой* и *сложный* труд.

Простой труд – это труд, не требующий специальной подготовки для его выполнения, особого обучения труду. Это *неквалифицированный* труд. Например, труд землекопа, грузчика и т.п. Такой труд, как правило, связан с затратами ручного труда, часто тяжелого, но от этого он не становится квалифицированным трудом.

Сложный труд – это квалифицированный труд, требующий специальной подготовки, обучения работника для выполнения данной работы, что повышает способности человека к трудовой деятельности, но требует и времени, и дополнительных затрат на обучение. Последнее с лихвой окупается ростом производительности труда.

С развитием научно-технического прогресса и переходом к индустриальному типу производства, а затем и постиндустриальному естественно меняется соотношение между простым и сложным трудом в пользу последнего. Ручной труд вытесняется трудом растущей квалификации, оснащенным во всех сферах народного хозяйства механизмами, электронной аппаратурой, автоматизированной системой информации и контроля за технологическими процессами. В этих условиях многие виды простого неквалифицированного труда в прошлом становятся сложным квалифицированным трудом. Скажем, труд землекопа, орудующего лопатой, сменяется трудом машиниста, применяющего систему землеройной техники. Разумеется, полного исчезновения простого неквалифицированного труда не происходит. Он сохраняется, но сфера его применения несомненно становится все более узкой.

Итак, живой труд во всем многообразии его полезных видов, оставаясь вечной и естественной необходимостью человеческой жизни, претерпевает под воздействием самой трудовой деятельности человека постоянные изменения, которые находят выражение не только в изменяющейся *структуре* полезного труда, но и в растущих способностях человека к труду. Все это вызывает необходимость изменений общественной организации труда в производственном процессе, экономических отношений между участниками

воспроизводственного цикла, изменений в организации общеобразовательной и профессиональной подготовки населения -- на каждом этапе прогресса производительных сил общества. Словом, трудовая деятельность человека -- это узловой пункт взаимосвязи и взаимообусловленности всех научно-технических, организационных, технологических и социально-экономических проблем развития общества.

Перейдем к анализу овеществленного труда.

Овеществленный труд -- это труд, воплощенный в материальном продукте, застывший в предметной форме средств производства или предметов потребления. Поэтому овеществленный труд называют еще *прошлым* трудом.

Продукт, как результат производственной деятельности человека, есть всегда единство вещества природы и труда, затраченного на видоизменение вещества природы. И всякий раз живой труд, материализуясь в процессе производства в Сп или в Пп, становится прошлым трудом за пределами непосредственного производства материальных благ, поступающих или в личное, или в производительное потребление. Характер потребления овеществленного в продукте труда приобретает существенное значение в воспроизводственном процессе как в натуральном, так и в стоимостном движении произведенного продукта.

Дело в том, что овеществленный в Сп и Пп труд можно *накапливать*, тогда как живой труд накопить нельзя. Но накопление Сп и Пп по своей экономической сущности и роли в воспроизводственном процессе различны. Напомним, что Сп поступают в *производительное* потребление в самом процессе производства, а Пп удовлетворяют *личные* потребности людей за пределами непосредственного производства.

В условиях воспроизводства накопление прошлого труда в предметной форме Сп означает возрастание производственного *потенциала* в его реальном воплощении в вещественных факторах производства. В рыночной экономике накопление Сп означает накопление *реального капитала* для расширенного воспроизводства. Иначе говоря, созданный трудом прибавочный продукт в его вещественной форме Сп *капитализируется* и вновь возвращается в производство как производительный капитал, возрастая и в натуре, и по стоимости. Иначе обстоит дело с накоплением Пп.

Прежде всего отметим, что значительная часть Пп в условиях нормальной, сбалансированной экономики (без дефицита и кризис-

ного спада производства) вообще не требует накоплений даже в форме *запаса* на будущее потребление. Скажем, нет смысла для потребителя создавать запас хлебобулочных изделий на целый год, если их можно ежедневно в свежем виде купить на рынке. Но для общества в целом страховой запас *Ип* (в том числе и продуктов питания) на случай стихийных бедствий, конечно, должен создаваться. Это *резерв* для поддержания нормального потребления людей на случай возникновения экстремальных условий в жизни общества.

По своей природе предметы личного потребления населения, как результат овеществленного труда, не возвращаются снова в непосредственное производство материальных благ. Они потребляются вне производства, составляя материальную базу *потребительного производства* и воспроизводства *самого человека*. Но существует ли накопление овеществленного труда в предметной форме продуктов личного, а не производственного потребления? Да, существует. Но это накопление служит источником развития *непроизводственной* сферы, которая производит услуги, удовлетворяющие личные потребности человека.

Непроизводственная сфера будет нами изучаться позже как самостоятельная тема. Сейчас же – в связи с анализом овеществленного труда и его накоплением для развития непроизводственной сферы – обратим внимание на следующие важные факты экономического развития.

Во-первых, непроизводственная сфера, включающая в свою систему народное образование, здравоохранение, учреждения культуры, коммунальное хозяйство, жилой фонд, розничную торговлю, учреждения социальной и правовой защиты населения и т.д., в современной экономике поглощает все большую массу живого и овеществленного труда. В передовых странах с развитой экономикой к концу XX в. в непроизводственной сфере уже занято более половины работающего населения, а стоимость производимых в этой сфере услуг составляет 45–50 % валового внутреннего продукта²⁴.

Во-вторых, реальное накопление овеществленного труда в непроизводственной сфере воплощается в материальных фондах этой сферы (здания, оборудование и пр.), которые и используются для удовлетворения социальных, духовных и бытовых потребно-

²⁴ См. Мировая экономика и международные отношения 1993. № 1. С. 156–157.

стей человека. И чем больше накоплено это непроизводительное богатство, тем большими возможностями располагает общество для воспроизводства рабочей силы, для всестороннего развития личности через наиболее полное удовлетворение личных потребностей человека.

В-третьих, перемещение основной массы трудовых ресурсов общества в непроизводительную сферу и соответствующее их сокращение в материальном производстве не означает падения роли последнего в воспроизводстве материальных условий жизни человека. Это означает лишь то, что с меньшими затратами труда материальное производство получает возможность производить большее количество продукта, чем прежде, и на этой основе общество расширяет (увеличивает) капиталовложения в непроизводительный сектор своей экономики. Такая возможность появляется лишь тогда, когда *производительность труда* в производстве материальных благ достигает высокого и постоянно растущего уровня.

Перейдем к анализу проблем, связанных с производительностью труда.

3. Производительность труда

Известно, что один и тот же продукт за единицу времени может быть произведен в большем или меньшем количестве его производителями. Скажем, один работник производит за час труда 20 изделий, а другой за это же время только 10 таких изделий. Такое различие в результатах затраченного труда обнаруживается в той или иной степени между заводами, отраслями народного хозяйства и между отдельными странами.

Это явление экономической жизни анализируется в теории и в практической деятельности с помощью категории «производительность труда». В чем экономическая сущность этой категории? Начнем с определения.

Производительность труда – это продуктивность, плодотворность трудовой деятельности людей в процессе созидания материальных благ.

Чем меньше затрат живого и овеществленного труда на единицу продукции, тем большее количество данной продукции будет создано за единицу времени. Это означает, что повышение производительности труда в конечном счете сводится к *экономии* и живого, и овеществленного труда, необходимого для производства единицы продукта. При этом в одних условиях может сокращаться

затрага живого труда и расти затрата овеществленного труда, в других, наоборот, может расти затрата живого труда и сокращаться затрата овеществленного труда. Но и в том, и в другом случае рост производительности труда будет достигнут только тогда, когда *общие* затраты живого и овеществленного труда на единицу продукции снизятся.

Производительность труда – важнейший показатель *эффективности* общественного производства и его прогресса в удовлетворении потребностей населения в материальных и социальных благах. И это понятно, поскольку эффективность общественного производства выражается отношением результатов производства к затратам на это производство, т.е.

$$\eta = \frac{\text{Результаты производства}}{\text{Затраты}},$$

где в числителе – суммарное количество материальных благ, произведенных за определенное время, а в знаменателе – общие затраты живого и овеществленного труда на производство этих благ.

Ясно, что общество, в котором с меньшим количеством труда получают большее количество материальных благ, получает возможность больше потреблять этих благ на душу населения, сокращать продолжительность рабочего дня и увеличивать свободное время работников, расширять сферу социальных услуг и т.д. Словом, повышать уровень жизни людей.

Рост производительности труда зависит от многих *факторов*, влияющих на продуктивность общих затрат труда при производстве материальных благ и услуг. Какие же это факторы? Рассмотрим основные из них.

1. Научно-технический прогресс и степень *технологического* применения достижений науки и техники в производстве. Чтобы оценить роль этого фактора в повышении производительности труда, достаточно, например, сравнить технологию производства пряжи с помощью ручной прялки и технологию автоматической линии современного производства пряжи. И в том, и в другом случае в трудовом процессе занято по одной пряхе, а результат их труда в единицу времени будет отличаться в сотни и более раз.

2. Культурно-технический уровень работника. Этот фактор включает и общий уровень культуры труда, и степень профессионально-технической подготовки работников к данному виду трудовой деятельности. В условиях динамично изменяющейся матери-

ально-технической базы общественного производства требования к подготовке работников не просто возрастают, но и диктуют необходимость *постоянной* их переподготовки. Без этого потери в производительности труда неизбежны, а вложения капитала в общее и профессиональное образование признаны самыми прибыльными.

3. *Совершенство организации труда* в производственном процессе. Это совершенство предполагает высокую трудовую дисциплину, рациональную комбинацию производственного процесса с учетом общественного разделения труда и кооперации труда внутри отдельного предприятия и за его пределами, а также все другие формы организации труда, которые позволяют не только избежать потерь рабочего времени, но и использовать его производительно в течение всего производственного цикла.

4. *Заинтересованность работников* в конечных результатах своего труда. Такая заинтересованность достигается прежде всего *материальными* стимулами к высокопроизводительному труду (заработная плата, премии и прочие материальные вознаграждения). Но нельзя забывать и *моральные* мотивы человека в его трудовой деятельности (удовлетворенность данным видом труда, возможность наиболее полно применить свои творческие возможности и способности в труде и пр.).

5. Наконец, *природные условия*, при которых совершается трудовая деятельность. Этот фактор оказывает влияние практически на все сферы приложения труда. Но особенно ощутимо природные условия сказываются на производительности труда в сельском хозяйстве и в добывающей промышленности, где при прочих равных условиях результативность труда нередко зависит в решающей степени от природных условий.

Все указанные факторы, воздействующие на производительность труда, в реальном производственном процессе *взаимосвязаны*. И потому чем лучше учитывается эта взаимосвязь всего комплекса факторов, могущих повысить или снизить производительность труда, тем результативнее конечный итог трудовой, производственной деятельности.

В заключение обратимся к проблеме *измерения* производительности труда. Перед этим полезно напомнить, что речь идет о производительности *живого труда*.

На уровне всего народного хозяйства (макроэкономики) чаще выделяют три варианта, характеризующие производительность труда страны по ее годовому продукту, деленному на затраты труда

для производства этого продукта, или на одного работающего, или на душу населения.

1-й вариант: $P_t = \frac{ВВП}{T}$, где P_t – производительность труда; ВВП – валовой внутренний продукт по рыночной стоимости всех готовых товаров и услуг, произведенных в стране в течение года; T – трудовые затраты в отработанных или оплаченных часах при производстве ВВП²⁵.

Этот показатель является наилучшим измерителем производительности труда, но он требует налаженного учета *реально* отработанного времени в народном хозяйстве, чего, к сожалению, нет во многих странах, в том числе и в России. Поэтому применяется чаще второй вариант.

2-й вариант: $P_t = \frac{ВВП}{\text{Число работающих}}$.

В этом варианте мы получаем характеристику производительности труда на одного работника, занятого в производстве ВВП страны. Подобный расчет производительности труда применяется и на отдельных предприятиях. Этот показатель менее точен по сравнению с первым вариантом, поскольку здесь нет учета реально отработанного времени, но такая характеристика производительности труда близка к действительному состоянию результативности труда занятых в производстве работников и позволяет вести сравнительный анализ производительности по отдельным странам, отраслям народного хозяйства и предприятиям.

Например, по итогам 2000 г. годовая выработка ВВП на одного занятого работника (в тыс. долларов) составила в США 83,3, а в России – 19,5 тыс. долларов, т.е. производительность труда в России была в четыре раза ниже²⁶. Отсюда ясно, что повышение эффективности отечественного производства, являющейся целью проводимых экономических реформ в России, достигнута только при обеспечении более высокого уровня производительности труда во всех сферах народного хозяйства. На этой основе будет расти и потребление населения, что особенно хорошо видно по третьему варианту характеристики производительности труда.

²⁵ ВВП будет подробнее рассмотрен в следующей лекции.

²⁶ См.: Мировая экономика и международные отношения 2001. № 9. С. 102.

$$3\text{-й вариант: } \text{Пт} = \frac{\text{ВВП}}{\text{Число жителей}}$$

В этом варианте в сущности находит выражение не производительность труда как таковая, поскольку ВВП делится на общую численность населения независимо от числа работающих, а реальное богатство, которое произведено в стране для удовлетворения потребностей населения в товарах и услугах. Показатель производства ВВП на душу населения позволяет оценить *уровень* возможного удовлетворения личных и производственных потребностей жителей данной страны, сравнить этот уровень с другими странами мира (см. табл. 1).

Т а б л и ц а 1

**Производство и потребление ВВП на душу населения
в отдельных странах в 1991 году (в тыс. долл.)**

	США	Япония	Франция	ФРГ	Россия	Турция
Производство ВВП	22,1	17,7	16,2	15,3	6,2	5,1
Личное потребление в ВВП	16,6	10,7	12,5	11,0	3,3	3,6
Производственное потребление в ВВП	5,5	7,0	3,7	4,3	2,9	1,5

Источник: Мировая экономика и международные отношения. 1993. № 1. С. 157, 159.

Показатели производства ВВП и потребления на душу населения, приведенные в таблице, подтверждают ту истину, что место экономических лидеров в современном мире (как во все времена истории) принадлежит тем странам, в которых достигнут высокий уровень производительности труда. В этом залог и экономической мощи страны, и благосостояния ее народа. Завершая анализ производительности труда, следует обратить внимание на то, что для *количественной* характеристики производительности используются понятия «уровень» производительности и «темпы» производительности.

Уровень производительности обозначает ее состояние в данный период времени, обычно в данный год (см. табл. 1). Пользуясь этим

показателем, можно сравнивать уровень производительности в стране с другими периодами времени, с уровнем, достигнутым в других странах.

Темпы роста производительности труда показывают, как изменяются уровни производительности за определенный период времени. На основании темпов производительности труда можно определить *тенденции* (тенды) изменений производительности труда в течение длительного времени – в 10 – 15 лет и более. Замедление темпов роста производительности труда всегда служит сигналом о неблагоприятии в экономике страны и требует анализа причин такого замедления и поиска путей оздоровления экономики. Так, среднегодовые темпы роста производительности труда в Советском Союзе за 1965–1970 гг. составляли в производстве ВВП 2,9 %, а в следующие 15 лет они не превышали 1,3 %, что и было экономическим сигналом необходимости перестройки и реформ в народном хозяйстве страны.

Лекция 4

ПРОДУКТ МАТЕРИАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА И СФЕРЫ УСЛУГ

Завершая тему об общественном производстве и воспроизводстве, вернемся к *результату* производственной деятельности, включая в этот результат *продукт* материального производства и *услуги* непродуцированной сферы. В этой лекции будут рассмотрены вопросы об общественном продукте в воспроизводственном процессе в натуре и по стоимости, а также о производственной функции, связанной с объемом выпускаемой продукции.

1. Общественный продукт в воспроизводственном процессе

Размеры и структура общественного продукта не остаются неизменными. Они меняются на каждом этапе человеческой истории вместе с развитием экономических систем, потребностями населения и изменениями в социально-экономических условиях жизни людей, ростом производительности труда.

Если принять классификацию экономических систем, предложенную представителями теории постиндустриального общества (а она заслуживает внимания), то в трех системах этой теории – доиндустриальной, индустриальной и постиндустриальной – мы увидим

как изменение главной сферы производства, так и изменение роли основного продукта в этих экономических системах. Вместе с этим изменялись и господствующие социальные группы населения, представленные в экономических системах.

– В доиндустриальной системе главной сферой производства было сельское хозяйство, в общественном продукте, естественно, преобладающее место занимали продукты сельскохозяйственного производства, а господствующее положение в обществе принадлежало землевладельцам.

– В индустриальном обществе главной сферой производства становится промышленность, продукт которой стал занимать преобладающую долю в структуре всего общественного продукта, а господствующей социальной группой населения стали собственники капитала.

– В постиндустриальном обществе экономическая система выдвигает на первое место производство услуг, которые в структуре общественного продукта начинают занимать главную роль, а господствующей социальной группой населения становятся владельцы знаний и информации.

Для экономического анализа результатов производства и обеспечения его постоянного возобновления в воспроизводственном процессе важно знать, как определяется общественный продукт в его натуральном и стоимостном выражении. Таких определений несколько. Их следует хорошо усвоить. Это поможет выработать современное экономическое мышление с применением экономических понятий и категорий, созданных наукой, и избежать ошибочных представлений об экономических явлениях, которые предстоит изучить в последующих темах нашего курса.

1. Валовой общественный продукт (ВОП). Этот показатель производства общественного продукта широко использовался как основной во многих странах до середины XX в. А в нашей стране ВОП в роли основного показателя, по которому определяли объем годового продукта, сохранялся до 1987 г. В чем его экономическое содержание? Почему ВОП перестал быть основным показателем?

ВОП – это совокупная стоимость всех материальных благ, созданных в отраслях материального производства за определенный период (обычно за год) – без услуг непродуцированной сферы.

ВОП определяется как сумма стоимости продукции (в текущих или сопоставимых ценах), произведенной в промышленности, сельском хозяйстве, строительстве и в других отраслях, где произ-

водится материальный продукт, включая домашнее хозяйство, производство кинофильмов и т.д. Отличительной особенностью ВОП является то, что в него включается стоимость продукции, произведенной в данном году *на всех стадиях* производственного цикла, т.е. не только стоимость конечного продукта, а и промежуточного продукта или изделия.

Например, стоимость руды, добытой в течение года, войдет *повторно* в стоимость металла, полученного из этой руды; стоимость металла этого же года войдет в стоимость деталей машин, изготовленных в данном году, а стоимость деталей машин (производства этого же года) составит часть стоимости готовых машин. Таким образом, в ВОП повторно и многократно учитывается стоимость изделий, проходящих в общественном производстве последовательные промежуточные стадии обработки. И чем больше этих стадий, тем больше *повторный счет* в годовой стоимости совокупного продукта, так как стоимость производства продукта на каждой предыдущей стадии входит вновь как ценообразующий элемент в стоимость продукции следующей стадии. Приводимая ниже схема иллюстрирует этот процесс.

Образование общей стоимости ВОП

Стадии производства	Материальные затраты (перенесенная стоимость)	Затраты по обработке (новая стоимость)	Стоимость ВОП
1 Первичное сырье	А	Б	А+Б
2 Полуфабрикаты	(А+Б)	В	(А+Б)+В
3 Готовые изделия	(А+Б+В)	Г	(А+Б+В)+Г
<i>Итого. . .</i>	$3А+2Б+В$	$Б+В+Г$	$3А+3Б+2В+Г$

Величина повторного счета по схеме будет равна сумме стоимости материальных затрат, перенесенных в стоимость годового ВОП, и составит сумму $= (А+Б)+(А+Б+В)$. Эта величина выражает стоимость, перенесенную со средств производства, которая создана прошлым трудом. Новая же стоимость в ВОП (или добавленная стоимость) составляет по схеме только сумму $= Б + В + Г$, которая создана добавленным живым трудом в течение года на всех стадиях обработки. Вновь созданная (добавленная) стоимость образует *национальный доход* общества, который будет рассмотрен позже.

Структура ВОП по его натурально-вещественному (Сп + Пп) и стоимостному составу (перенесенная стоимость + вновь созданная

стоимость) позволяет определить *функциональное назначение* частей ВОП в воспроизводственном процессе. Из логики постоянного возобновления производства следует, что за счет совокупного продукта общество должно столь же постоянно *возмещать* потребленные Сп (средства труда и предметы труда), обеспечивать *личное потребление* населения (Пп), а для расширенного воспроизводства иметь *накопления* и Сп, и Пп. Следовательно, ВОП по своему функциональному назначению в воспроизводстве включает три составные части – *возмещаемый* продукт для возобновления производства, *потребляемый* продукт для личного потребления населения и *накопительный* продукт для расширения материального производства и непромышленной сферы. Все эти части ВОП при реализации их функционального назначения в воспроизводстве должны удовлетворять потребности производителей и потребителей как в натуре, так и по стоимости (в ее денежном выражении).

Выделение трех частей ВОП служило теоретической основой в отечественной практике для статистического учета стоимости ВОП и образования трех фондов общественного воспроизводства – фонда *возмещения*, фонда *потребления* и фонда *накопления*. В сущности такие фонды в их натуральном и стоимостном выражении присутствуют в любой форме производства. Особенностью их формирования в нашей стране было то, что в ВОП не учитывались услуги и потому они не входили в указанные фонды. Это явилось одной из причин того, что развитие сферы услуг осуществлялось по так называемому «остаточному принципу», т.е. финансирование сферы услуг происходило за счет остатка средств после удовлетворения всех потребностей развития материального производства, которое считалось единственной сферой, где создается стоимость, в том числе и прибавочная (добавленная).

Фактическое формирование фондов воспроизводства в Советском Союзе показано в табл. 2. Из таблицы видно, что вместе с ростом ВОП за 1970–1987 гг. росли абсолютно и фонды воспроизводства, но их доля в ВОП изменялась. При этом существенно возрастал удельный вес фонда возмещения (с 55,6% в 1970 г. до 60% в 1987 г.), что указывает на рост материальных затрат (Сп) при производстве продукции в советской экономике. В само производство возвращалась вновь всё большая часть совокупного продукта общества, достигнув 60 % ВОП в 1987 г. Такая тенденция «производства ради производства» свидетельствовала о падении его эффективности, о снижении возможностей наращивать потребление

населения и накопления. Статистика показывает, что в 1980-е гг. доля фонда потребления в ВОП начала снижаться, как и фонда накопления. Вновь созданная стоимость (национальный доход) в ВОП уменьшилась с 44,4% в 1970 г. до 40% в 1987 г. У публицистов были все основания назвать такое состояние производства «самоедской экономикой», а если обойтись без эмоций, то с научных позиций – это *затратная* экономика, при которой затраты материальных ресурсов на единицу продукции не снижаются, а растут, занимая большую долю в валовом (или совокупном) продукте страны.

Т а б л и ц а 2

ВОП и общественные фонды воспроизводства в СССР (1970–1987 гг.)
(в фактических ценах, млрд. руб.)

Показатели	1970	1980	1985	1987
ВОП	634,5	1078,5	1383,6	1464,5
В том числе:				
Фонд возмещения	358,0	624,4	814,9	878,7
в % к ВОП	55,6	57,9	58,9	60,0
Фонд потребления	201,3	345,5	418,4	441,9
в % к ВОП	31,3	32,0	30,2	30,2
Фонд накопления	84,2	108,6	150,3	143,9
в % к ВОП	13,1	10,1	10,9	9,8

Источник. Рассчитано по кн.: Народное хозяйство СССР в 1987 г.: Стат. ежегодник. М.: Финансы и статистика, 1988. С. 14, 388.

Такое положение в нашей экономике в значительной (если не в решающей) степени было связано с тем, что хозяйственный механизм страны был ориентирован на производство ВОП и по существу являлся затратным механизмом. По объему производства ВОП оценивалась работа предприятий, отраслей народного хозяйства, определялась производительность труда и от достигнутого уровня производства ВОП планировался его рост в годовых и пятилетних планах. Ясно, что это порождало стремление увеличивать затраты материальных ресурсов, вело к расточительному хозяйствованию, а не к экономии потребляемых в производстве Сп и ресурсов природы.

Сохраняет ли какое-то значение для экономического анализа показатель ВОП? Да, сохраняет. Но только для анализа *внутреннего оборота* продукции между предприятиями, отраслями в ее

стоимостной форме оборота, который неизбежен в силу общественного разделения труда, а не для определения стоимости готового продукта. В последнем случае ВОП просто не пригоден и в связи с повторным счетом, и в связи с отсутствием в нем услуг. Для этого существуют другие показатели. К ним мы и перейдем.

2. Валовой внутренний продукт (ВВП). В настоящее время этот показатель производства в большинстве стран мира является основным в оценке развития экономики, в определении темпов экономического роста, состояния дел в удовлетворении потребностей населения и, наконец, в сравнительном анализе экономического развития различных стран современного мира.

ВВП – это совокупная рыночная стоимость конечного производства товаров и услуг, созданных в стране за год. ВВП – это денежный показатель.

В отличие от ВОП в составе ВВП нет стоимости материальных затрат на промежуточных стадиях, т.е. нет повторного счета, но в стоимость ВВП включается стоимость услуг, которых нет в ВОП. Таким образом, ВВП включает годовой конечный продукт и материального производства, и непроизводственной сферы, производящей потребляемые блага в форме услуг. Чем отличается услуга от продукта материального производства?

Как любое производимое благо, удовлетворяющее потребности людей, услуга – это результат производительной деятельности человека, требующей затрат и живого и овеществленного труда, а значит, имеющей стоимость, которая и включается в ВВП. Но создание и потребление услуг имеет особенности, отличающие их от продукта материального производства.

Во-первых, производство и потребление значительной части услуг совмещены и осуществляются одновременно. Это происходит всякий раз, когда производимая полезность услуги потребляется как непосредственная деятельность ее производителя. Таковы услуги преподавателя, врача, адвоката, артиста, водителя такси и т.п.

Во-вторых, в отличие от продукта материального производства, услуги в большинстве случаев невозможно накопить в их реальном воплощении. Видимо, это и дало основание в одном из учебников «Экономикс» дать такое определение услуги: «Услуга (services) – то, что неосвязаемо (невидимо) и в обмен на что потребитель, фирма

или правительство готовы предоставить что-либо ценное»²⁷. Оригинально, но бессодержательно.

Услуга – потребительское благо, удовлетворяющее своими полезными свойствами потребности людей за пределами непосредственного производства материальных благ. И это весьма осязаемое благо. Если даже авторы упомянутого «Экономикс» отождествляют услугу с содержанием английского термина «сервис», под которым понимается обслуживание бытовых нужд населения, то и тогда эти услуги всегда ощутимы по их цене и осязаемы по качеству обслуживания (сравните проживание в захудалой ночлежке и первоклассной гостинице). Но сфера услуг не ограничивается бытовым обслуживанием населения. Она охватывает еще удовлетворение потребностей людей в их духовной и социальной жизни, в получении образования и охране здоровья, в обеспечении безопасности самой жизни человека и его имущества. Наконец, услуги необходимы и для обслуживания материального производства (перевозки грузов, банковское обслуживание, экономическая информация и т.п.).

Включение услуг в ВВП расширяет границы воспроизводственного процесса за пределы материального производства. Напомним, что длительное время (от А. Смита до К. Маркса и его последователей) воспроизводство анализировалось только в рамках материального производства. Эта модель воспроизводства получила в науке название *ограниченной концепции*, а современная модель, включающая и материальное производство, и непроектируемую сферу, называют *расширенной концепцией*. Последняя несомненно более полно выражает экономическое содержание современного производства и воспроизводства, ибо в общем потреблении благ населением сегодня услуги занимают около половины стоимости всех потребляемых благ и тенденция к росту доли услуг в потреблении продолжается. Иначе говоря, в современном мире *качество жизни* (или проще – условия жизни) все в большей степени определяется уровнем производства и потребления услуг. Это, разумеется, не умаляет первостепенной роли материального производства.

Но вернемся к ВВП. Напомним, что ВВП – это денежно-стоимостный показатель *конечного* производства товаров и услуг, произведенных в данной стране. Как же определяется этот показатель?

²⁷ Макконнелл К Р, Брю С Л. Экономикс. Т. 2. М., 1992. С. 398.

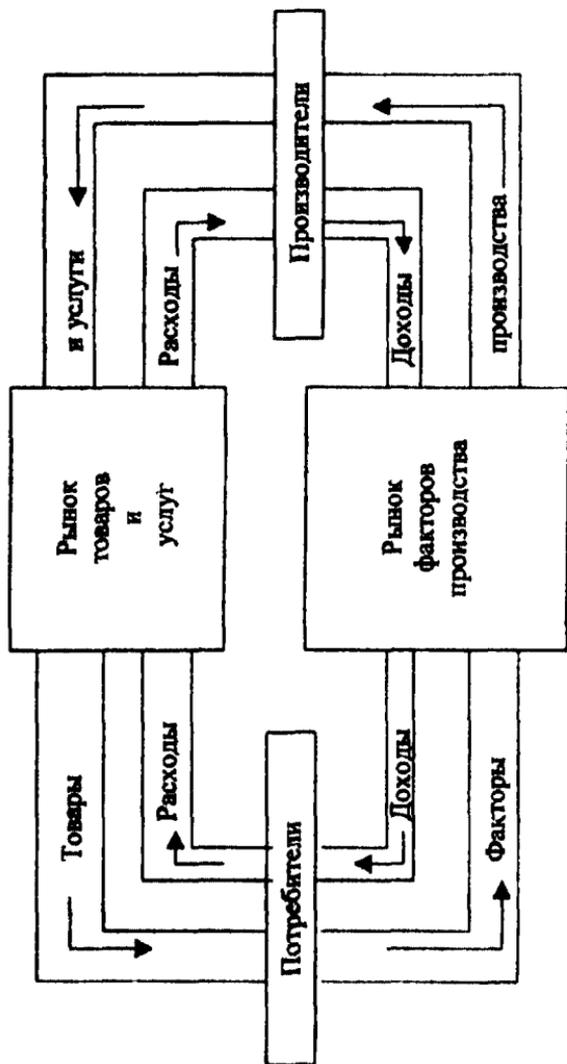


Рис. 1. Кругооборот конечной продукции (товары и услуги), расходов и доходов

Для определения величины ВВП используются два метода его оценок – один на основе учета *расходов* на производство конечной продукции и услуг (производственный метод), другой – на основе величины *доходов*, полученных или созданных в процессе производства товаров и услуг (распределительный метод). Оба метода при соблюдении правил национальных счетов, принятых Организацией Объединенных Наций, дают одинаковый результат. Это объясняется логикой производства и потребления конечного продукта или услуги, их балансовой взаимосвязью между производством, расходами и доходами в кругообороте выпуска конечной продукции, расходов и доходов. Эту взаимосвязь иллюстрирует рис. 1.

Логика здесь проста. Поскольку конечными продуктами и услугами являются те, которые приобретаются (реализуются) в течение года и поступают в конечное потребление (личное или производственное), то конечная реализация на рынке товара или услуги для продавца будет *доходом* и в той же мере для покупателя – *расходом*, т.е. доходы и расходы будут равны между собой по их рыночной стоимости. Этот подход применим и к экономике страны в целом. Он и реализуется при определении денежно-стоимостной величины ВВП. Конечно, это определение величины ВВП сложнее, чем определение дохода и расхода в отдельном акте купли-продажи между продавцом и покупателем товара или услуги, где все очевидно: если покупатель заплатил за товар 10 тыс. рублей (расход), то и продавец получил от реализации этого товара 10 тыс. рублей (доход). Подобное происходит и в масштабе всей экономики страны, но в гораздо более сложной системе взаимосвязей между всеми субъектами рыночной экономики, доходы и расходы которых учитываются в национальных счетах при определении ВВП.

Какие же доходы и расходы учитываются при этом? Рассмотрим оба подхода к расчету ВВП – *по сумме расходов* на приобретение товаров и услуг (метод «потока продукции», или «производственный метод») и *по сумме доходов* (метод «потока доходов», или «распределительный метод») (табл. 3).

Что входит в каждый из элементов при подсчете ВВП по расходам и доходам? По установленной схеме национальных счетов, принятой в ООН, по которой сравнивается ВВП различных стран, сюда входит следующее.

Т а б л и ц а 3

ВВП по расходам и доходам

1. Подсчет ВВП по расходам	2. Подсчет ВВП по доходам
Потребительские расходы населения	Заработная плата
плюс	плюс
инвестиционные расходы бизнеса	ренговые платежи, проценты
плюс	и другие доходы от собственности
амортизационные отчисления	плюс
плюс	амортизационные отчисления
государственные закупки товаров	плюс
и услуг	косвенные налоги
	плюс
Равны ВВП	прибыли
	Равны ВВП

Потребительские расходы населения – это расходы населения на товары и услуги, составляющие объем личного потребления, которое в общих расходах передовых стран мира составляет в последние десятилетия 65%. При этом напомним еще раз, что эти же расходы потребителей товаров и услуг превращаются в доходы производителей этих благ, реализовавших их на рынке товаров и услуг (см. рис. 1).

Инвестиционные расходы бизнеса – это внутренние капиталовложения в текущем году на увеличение производства и накопление запасов и материальных запасов, которые являются затратами капитала *частного* бизнеса. В экономическом смысле инвестиции всегда означают приращение *реального* капитала предпринимателей, воплощенного в течение года в машинах, станках, оборудовании, домах и других физически реальных объектах, а также в увеличении материальных запасов за счет производства в данном году. Такие инвестиции означают рождение нового капитала и создают возможности для расширенного воспроизводства материальных благ и услуг. Они получили название *чистых инвестиций* – в отличие от *валовых инвестиций*, которые включают еще и амортизационные отчисления.

Амортизационные отчисления – это стоимость износа средств труда, или основных производственных фондов, перенесенная в течение года на созданный с их помощью продукт. Средства труда (машины, оборудование и т.п.) постепенно изнашиваются при их использовании в производстве. Амортизация и есть оценка стоимости изношенного (потребленного) основного капитала в процессе

производства ВВП, которая включается в расходы (издержки) производителей и в цену произведенных в текущем году товаров и услуг. Образующийся таким образом амортизационный фонд используется для возмещения потребленных средств труда и при определенных условиях для расширенного воспроизводства, о чем речь пойдет позже.

Государственные закупки товаров и услуг. В современной рыночной экономике государство (правительство) является самым крупным потребителем и производителем. Подробно об этом будет сказано в отдельной теме, посвященной роли государства. Сейчас же выясним, что включается в государственные расходы при подсчете годового ВВП. При этом заметим, что в государственные расходы входят не только затраты центрального правительства, но и региональных и местных органов государственной власти.

По системе единых национальных счетов (ЕНС), принятой ООН, к государственным расходам, включаемым в ВВП, относятся *все* государственные расходы на конечную продукцию предприятий (товары и услуги) и *все* покупки ресурсов (факторов производства), среди которых особое место занимают расходы на рабочую силу, используемую на государственной службе.

Что касается подсчета ВВП *по доходам*, то пояснения здесь требуют косвенные налоги и прибыли (два последних элемента в табл. 3). Все другие элементы (заработная плата, доходы от собственности) не нуждаются в доказательствах, что это именно доходы.

Косвенные налоги – это налоги, устанавливаемые государственными органами *на товары и услуги в виде надбавок к цене или тарифу*. Они поступают в доход государству. Таковы налоги с оборота (с суммы продаж), акцизы на товары и услуги, оплата разрешений (лицензий) на ведение хозяйственной деятельности, различные тарифы на услуги, предоставляемые населению, фирмам и учреждениям. В общих государственных доходах США косвенные налоги составляли в первой половине 1980-х гг. 16–17%. Особенно они велики в слаборазвитых странах, где их доля в доходах государственной казны доходит до 50% и более. Предприятия включают косвенные налоги в стоимость товаров и услуг, повышая их цены, и перекладывают таким образом тяжесть этих налогов на покупателей.

Прибыли. Прибыль как экономическая категория будет подробно рассмотрена в следующих темах курса, а для ее количественного определения в составе доходов при подсчете ВВП пока надо усво-

ить следующее. По системе национальных счетов под прибылью понимается часть стоимости (рыночной цены), превышающей затраты (издержки) на производство товаров и услуг. Короче, *прибыль понимают и определяют как избыток над затратами*. Например, если денежная выручка за проданные товары составляет 10 млн. рублей, а затраты на их производство равны 8 млн. рублей, то разница между выручкой и затратами в 2 млн. рублей (10 - 8) и будет в ВВП учтена как прибыль (доход).

Итак, *ВВП представляет собой обобщающий экономический показатель годового производства конечных товаров и услуг, созданных внутри страны и учитываемых по их рыночной стоимости методом суммирования расходов или доходов, образуемых в течение данного года*.

Поскольку из ВВП исключаются «промежуточные товары», используемые для производства других товаров, и в ВВП нет повторного счета, то ясно, что ВВП значительно меньше ВОП, рассмотренного ранее. Покажем это на примере Советского Союза (табл. 4).

Т а б л и ц а 4

ВОП и ВВП в Советском Союзе (млрд. руб. в постоянных ценах)

	1980	1985	1989	1990
ВОП	1078	1384	1569	
ВВП	619	777	924	906
ВВП в % к ВОП	57,4	56,1	58,9	.

Источник: Народное хозяйство СССР в 1989 году. М., 1990. С. 6, 8.

Из таблицы видно, что ВВП составлял в 1980-е гг. 56–59% от ВОП, а повторный счет в ВОП – 41–44%, которые приходятся на промежуточные товары, не учитываемые в ВВП.

3. Валовой национальный продукт (ВНП). ВНП является ключевым показателем экономической деятельности страны в условиях рыночной экономики. В отличие от ВВП, в котором учитывается стоимость конечных товаров и услуг, произведенных за год *внутри* страны, ВНП включает еще и экономическую деятельность граждан данной страны *за ее пределами*. И это понятно. В современном мире нет страны, которая в той или иной степени не была бы включена в систему мировой экономики, в международ-

ные экономические отношения. Поэтому жители каждой страны потребляют не только товары и услуги своего внутреннего производства, но и многих других стран. Эти международные экономические взаимосвязи и отражаются в ВВП.

Обобщающим показателем, который учитывается в ВВП как результат внешнеэкономических связей страны, является чистый экспорт. Под чистым экспортом понимается разница между экспортом (вывозом) товаров, услуг и капитала из данной страны в другие страны и импортом (ввозом) их из-за границы. Эта разница (сальдо) между экспортом и импортом может быть для страны *положительной*, когда экспорт превышает по стоимости импорт из других стран, и *отрицательной*, когда импорт больше экспорта. Положительное сальдо плюсуется к ВВП страны, а отрицательное минусуется.

Например, во внешней торговле Советского Союза за 1980–1988 гг. экспорт ежегодно превышал импорт, и сальдо для страны было положительным, поэтому в разные годы чистый экспорт в размере от 2 до 7 млрд. рублей по системе национальных счетов надо отнести к ВВП, произведенному в стране. А в 1989 г. внешне-торговое сальдо для СССР было отрицательным (– 3,4 млрд. рублей), т.е. на эту сумму страна потребляла товары и услуги, произведенные в других странах. Поэтому эти 3,4 млрд. рублей не входят в ВВП СССР: они становятся внешним государственным долгом²⁸.

Долги же надо возвращать. Это происходит чаще всего за счет увеличения экспорта страны-должника в погашение ее внешнего долга, если даже производство в стране падает. Такая ситуация в 90-е гг. и наблюдалась в России. Так, по итогам 1993 г. экспорт России (без стран СНГ) составил 43 млрд. долларов, а импорт только 27 млрд. долларов. Положительное сальдо в 16 млрд. долларов (43–27) в нормальных условиях производства (без кризисного падения) могло бы только радовать. Но в данном случае значительная часть экспорта России пошла на погашение накопившегося за предыдущие годы внешнего государственного долга²⁹.

Итак, *ВВП – это рыночная стоимость всех товаров и услуг, произведенных и реализованных данной страной как внутри, так и за ее пределами.*

²⁸ См.: Народное хозяйство СССР в 1989 году. С. 641.

²⁹ См.: Экономика и жизнь: По материалам Госкомстата России. 1994. № 6. С. 8.

4. Чистый национальный продукт (ЧНП). ЧНП отличается от ВВП на величину амортизационных отчислений, которые не включаются в ЧНП. Как уже отмечалось, амортизация включает стоимость, перенесенную на производимый продукт с применяемых при этом машин, оборудования и других средств труда, т.е. стоимость, которая создана прошлым трудом и которая только *переносится* на вновь создаваемый продукт, а не создается вновь. За вычетом из ВВП амортизации, необходимой для замены изношенных средств труда в процессе производства годового конечного продукта, мы получаем ЧНП.

Итак, *ЧНП – это вновь созданный продукт, или вновь созданная стоимость.* К этому показателю мы вернемся при изучении национального дохода (НД). Пока же отметим, что выделение ЧНП в составе годового конечного продукта имеет первостепенное значение для определения возможностей каждой страны в повышении уровня жизни населения и наращивании объемов расширенного воспроизводства.

Указанное значение ЧНП объясняется тем, что именно ЧНП является тем *источником*, которым располагает страна для дополнительных реальных увеличений личного потребления своих граждан и расширения производства товаров и услуг в следующем периоде производственной деятельности.

В заключение вопроса об общественном продукте заметим, что рассмотренные формы выражения конечного продукта по рыночной стоимости не являются настолько совершенными, чтобы достоверно учесть все реально создаваемые материальные блага и услуги в современной рыночной экономике. Достаточно указать на то, что в самой развитой рыночной экономике есть нерыночный сектор народного хозяйства (личное подсобное хозяйство, внутридомашние услуги в семье, некоммерческие организации и учреждения и т.п.), где создается довольно большой объем материальных благ и услуг, которые не поступают на рынок и не получают рыночного денежно-стоимостного выражения. Их учитывают косвенным путем (выборочные обследования и др. методы) и далеко не всегда.

Поэтому методы подсчета общественного продукта продолжают совершенствоваться. Статкомиссия ООН опубликовала 1 февраля 1994 г. новую Систему национальных счетов (СНС ООН), в которой сделана попытка усовершенствовать существующую с 1968 г. СНС, сохраняя основные положения старой системы. В

ближайшие 5 – 10 лет новая СНС ООН будет внедряться во всех странах, в том числе и в России³⁰.

2. Производственная функция

Понятие «производственная функция» (или производственные возможности) введено в экономическую теорию еще в XIX в. Не останавливаясь на истории научных дискуссий по этому поводу, рассмотрим только современное толкование этого понятия и практическое значение производственной функции для производства продукции.

Производственная функция – это выражение технологической взаимосвязи между выпуском продукции в ее максимальном объеме и затратами факторов производства на данную продукцию.

Как справедливо считает П. Самуэльсон, производственная функция – это «*технический закон*», отражающий взаимосвязь между затратами и выпуском продукции при данных затратах факторов производства для каждого данного периода. Если в производстве применяется определенное количество рабочей силы (личный фактор) и средств производства (вещественный фактор), то для выпуска максимального объема конкретной продукции при данных факторах производства решающее значение имеет состояние техники и уровень технических знаний. Прогресс в развитии техники и технологии естественно позволяет увеличивать размеры выпускаемой продукции, которую можно получить при имеющихся затратах факторов производства за счет повышения производительности труда. Рост производительности труда и является наиболее общим показателем технологического прогресса.

В упрощенном виде производственная функция трактуется, как правило, как совместная функция двух величин – затрат труда (L) и капитала (K), от которых и зависит объем выпускаемой продукции (Q). Тогда производственная функция записывается как уравнение, где

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

При этом заметим, что в данном уравнении под затратами труда (L) разумеется число занятых работников в производстве конкретной продукции, а под затратами капитала (K) размеры применяемых средств труда – без учета потребляемых при этом предме-

³⁰ Подробнее о новой СНС см.: Иванов Ю. К выходу в свет новой Системы национальных счетов ООН // Вопросы экономики. 1994. № 5. С. 141–152.

тов труда (металла, древесины, хлопка и других материалов, преобразуемых в готовый товар), которые являются продуктами промежуточными, а не конечными.

Каждый из двух факторов, применяемых в производстве конкретной продукции, может менять свои размеры одновременно (увеличиваясь или уменьшаясь), или оставаться неизменными на определенный период, или один из факторов изменяется, а другой остается постоянным. Все эти способы разнообразного сочетания (соединения) факторов производства преследуют одну и ту же цель – получить максимальный объем выпуска продукции, т. е. обеспечить максимальную эффективность затрат факторов производства.

И поскольку производственная функция в приведенном уравнении интерпретирует конечный продукт (ВВП) как результат совместной функции двух величин – затрат труда (L) и затрат капитала (K), то по каждому из них (в зависимости от величины затрат каждого фактора) можно получить показатель эффективности этих затрат по результату выпуска продукции, ибо эффективность в самом общем виде и выражается через отношение полученной продукции к затратам на ее производство.

Допустим, что затраты капитала остаются за данный период неизменными, а затраты труда увеличиваются. Тогда изменение объема выпуска продукции будет зависеть от дополнительных затрат труда, то есть будет выражать эффективность этих дополнительных затрат, что количественно выражается отношением $\Delta Q \div \Delta L$. При этом Q может быть в результате дополнительных затрат труда и положительным, и отрицательным. Подобный расчет эффективности дополнительных затрат может быть сделан и при дополнительных затратах капитала, но при неизменности затрат труда.

В реальном воспроизводственном процессе неизменность используемых факторов производства или изменение лишь одного из них присущи только *краткосрочным* периодам. В *долгосрочном* периоде как в обществе в целом, так и на отдельном предприятии в силу непрерывности научно-технического прогресса все факторы производства изменяются и становятся *переменными* величинами. Поэтому в оценке взаимосвязей результатов и факторов производства наряду с однофакторными применяется также *многофакторный* подход. Последний реализуется двумя способами – один свя-

зан с построением индексов многофакторной производительности, а другой с применением производственных функций³¹.

Важно отметить следующее. Во всех предложенных теорией способах измерения ВВП в зависимости от многообразных сочетаний факторов производства, применяемых в каждом конкретном случае, чтобы получить максимум продукции, *везде* речь идет о соотношении *между живым и овеществленным трудом*. И наиболее общим показателем технологического прогресса является *рост производительности труда*.

От наиболее известных производственных функций С. Кобба и П. Дугласа (опубликованы в 1928 г.) и до современных модификаций этих функций в их основе лежит степень взаимосвязи между производительностью труда и его *фондовооруженностью*. Последняя является показателем оснащенности труда работника средствами труда, т.е. так или иначе в различных построениях производственных функций присутствует взаимосвязь между плодотворностью живого труда и его техническим вооружением при данном наборе (комбинации) факторов производства для выпуска конкретной продукции.

Изложенная в общем виде теория о производственной функции фиксирует внимание на взаимосвязи выпуска продукции в ее максимальном объеме с альтернативными комбинациями факторов производства, применяемых в конкретных условиях достигнутого уровня технологического прогресса, а вместе с этим и технических знаний работников. Учет этих объективно данных условий производства несомненно очень важен для получения максимума материальных благ при минимально возможных затратах ресурсов, применяемых при этом. Последнее обстоятельство диктуется в любом обществе тем, что трудовые и вещественные ресурсы всегда *ограничены*, а потребности людей *беспределельны*. Целевое назначение производственных функций и состоит в том, чтобы в максимальной степени использовать имеющиеся возможности для рационального и эффективного применения всех ресурсов производства, достигая при этом наибольшего выпуска продукции.

Однако, как отмечают исследователи, подвергавшие экспериментальной проверке достоверность теоретических построений производственных функций в реальном производстве, конечные

³¹ Более подробно об этом см.: Черников Д. А. Макроэкономическая теория // Российский журнал. 1993 №7 С. 93-98

результаты производства далеко не всегда совпадают с теорией функций, построенных на основе *технологической* взаимосвязи. Причина этого заключается не только в том, что в теоретических построениях функций есть погрешности (например, несообразность включаемых в расчеты элементов, условность допущений при построении функций и пр.), а прежде всего в том, что технологическая взаимосвязь (при всем ее значении для производства) не может полностью определять конечный результат производственной деятельности.

Дело в том, что на конечные результаты производства оказывают влияние многие внешние для непосредственного производства факторы. К ним надо прежде всего отнести *экономические* условия производственной деятельности людей: отношения собственности на средства производства и производимый продукт, систему распределения продукта между участниками производственного процесса и материальное стимулирование работников, организацию труда и профессиональную подготовку работников и другие экономические условия, которые в своей совокупности объединяются понятием *экономические отношения* между людьми. Кроме того, на результаты производства воздействуют и такие факторы общественной жизни людей, как *политическая* обстановка в стране (стабильность или нестабильность), *внешние отношения* между странами, совершенство *государственных законов*, определяющих «правила игры» в экономической сфере деятельности, и многие другие условия жизни, которые трудно или вообще невозможно учесть в математических формулах, определяющих результаты производства (особенно в прогнозах на перспективу). Наконец, *природные условия*, стихия природных явлений, не подвластных человеку, могут изменить все прогнозы.

Вот почему в экономической науке нашли употребление такие термины, как «неопределенность», «неустойчивость», «риск» и т.п. Все эти явления существуют в реальной жизни. Из этого, разумеется, не следует делать вывода о сплошной приблизительности, неточности экономической теории, как нельзя считать критерием истинности теоретических положений отдельные факты из экономической жизни одного индивида или одного предприятия. Экономическая теория опирается на анализ массовых, совокупных явлений в экономических процессах и потому ее выводы являются обобщением основных, общезначимых причин, определяющих направление развития экономики в целом, а значит, и отдельных ее

сфер. И потому фундаментальные положения теории носят усредненный характер и абстрагированы от множества единичных явлений, не вписывающихся в закономерный ход общего экономического развития в целом. Но именно это позволяет теоретически объяснить закономерности текущего развития экономики и прогнозировать основные тенденции этого развития.

При этом нелишне заметить, что неопределенность и сопровождающий ее крах экономических ожиданий часто появляются среди людей, мало осведомленных о реальных основах рыночных процессов в экономике, но жаждущих быстро «делать деньги» и попадающих в сети профессиональных спекулянтов рынка.

Характерен в этом отношении пример деятельности российского АО «МММ», породившего «финансовый пузырь» на рынке ценных бумаг, в который были вовлечены массы людей, поверивших в баснословные дивиденды на акции МММ – вопреки здравому смыслу и осмотрительности. Профессиональные спекулянты в затеянной ими игре рисковали с расчетом, не имея реального обеспечения своих акций, а их непрофессиональные инвесторы пускались в риск, уповая на удачу под влиянием массового психоза, подогреваемого раздутой рекламой с участием «Просто Марии». Результат известен: президент АО С. Мавроди оказался под арестом (август 1994 г.), а неудачникам-акционерам осталось подсчитывать свои потери от обесценившихся акций, выпущенных в оборот на пустом месте.

В связи с этим полезно напомнить слова Джона Мейнарда Кейнса о роли экономической теории в принятии правильных решений. Кейнс писал, что «экономическая теория не есть набор уже готовых рекомендаций, применимых непосредственно в хозяйственной политике. Она является скорее методом, чем учением, интеллектуальным инструментом, техникой мышления, помогаая тому, кто владеет ею, приходиться к правильным заключениям»³².

³² Цит. по: *Хейне Пол. Экономический образ мышления*. М.: Новости, 1991. С. 9.

Тема. ТОВАРНОЕ ПРОИЗВОДСТВО И РЫНОК

Товарное производство и рынок, объединяемые понятием «рыночная экономика», представляют в современном мире господствующую форму организации производства и экономических отношений между людьми. Поэтому в курсе экономической теории необходимо усвоить рыночное содержание самого товарного производства и экономическую природу рынка с присущими им категориями стоимости, цены, денег, конкуренции, спроса и предложения. Это и составляет предмет лекций по данной теме, в которой мы познакомимся с основным содержанием названных категорий, чтобы в последующем углубить и конкретизировать их понимание в связи с воспроизводственным процессом на уровне экономики страны, предприятия и, наконец, на уровне мирового хозяйства.

Лекция 5

ТОВАРНОЕ ПРОИЗВОДСТВО И ЕГО ПРОДУКТ – ТОВАР

1. Понятие товарного производства, условия его возникновения и эволюции до наших дней

Товарное производство – это форма организации общественно-го хозяйства, где продукты производятся экономически обособленными производителями, специализирующимися на выпуске отдельных продуктов, поступающих для удовлетворения общественных потребностей через рынок (куплю-продажу) и становящихся в силу этого товарами.

Возникновение производства продуктов как товаров и товарного обмена относится к глубокой древности человеческой истории – к эпохе разложения первобытного общества. Иссле-

ватели Ближнего Востока на основе археологических материалов считают, что уже за семь тысячелетий до нашей эры здесь было ремесленное производство и товарный обмен³³.

Началось третье тысячелетие нашей эры, а товарная форма организации производства и обмена не только существует, но и продолжает свое развитие на современном уровне общественно-экономических связей между людьми. Какие же условия породили товарное производство и товарный обмен и сохраняют их необходимость в течение тысячелетий?

Первым условием появления товарного производства и обмена является *общественное разделение труда*. Уже в древнем мире отделение скотоводческих племен от земледельческих, а затем появление специализированного ремесла породили необходимость производить продукт для обмена на другие продукты, чтобы удовлетворить потребности в тех материальных благах, которые не производились в своем хозяйстве. Надо ли говорить о том, что в современном мире общественное разделение труда столь глубоко и всесторонне? Очевидно, в этом нет нужды. Достаточно указать, что редкий продукт, поступающий в потребление современного человека, является результатом деятельности одного производителя. Стоит перечислить участников производства таких конечных товаров массового потребления, как одежда и пища, телефон и автомобиль, — и все станет ясно. Важно из этого понять следующее.

Многовековое развитие общественного разделения труда объективно ведет ко все большему усилению *взаимосвязи и взаимозависимости* в общественном производстве между производителями и потребителями материальных благ, обуславливая *рост обмена* результатами своей деятельности между людьми. В результате длительной эволюции в развитии товарного производства и обмена господствующей формой экономической связи между людьми становится товарно-денежная форма. По законам этой формы общественной взаимосвязи и взаимозависимости развивается *обобществление* производства как в отдельных регионах, так и в масштабе мирового хозяйства.

Вторым условием (а скорее причиной) появления товарного производства и товарного обмена, было и остается *экономическое обособление* производителей материальных и других благ. Основу этого обособления производителей друг от друга (независимо от

³³ См. История Древнего Востока. Ч. I. Месопотамия. М., 1983. С. 84

того – единоличный это или коллективный производитель) порождают отношения собственности между людьми по поводу факторов производства и произведенного продукта.

Дело в том, что товарное производство – это всегда производство продукта для реализации его на рынке как товара. Товаро-производитель – в отличие от производителя в натуральном хозяйстве, где продукт предназначен для удовлетворения собственных потребностей и не выходит за пределы этого хозяйства, – противостоит со своим товаром как собственник его другим собственникам, с которыми товаропроизводитель вступает в сделку купли-продажи на возмездной основе. Купля-продажа предполагает не только эквивалентный (равновеликий) обмен между продавцом и покупателем, но и смену собственников на объекты обмена: собственником товара становится покупатель, а собственником денег – продавец. Но прежде чем производитель становится собственником своего продукта, он должен стать собственником средств производства, с помощью которых производится продукт. Вся история товарного производства и обмена связана с развитием общественного разделения труда и экономического обособления производителей. Кратко эту историю можно представить в виде больших эпох или стадий экономического развития человеческой цивилизации.

Первая стадия, охватывающая по времени период в тысячи лет – от разложения первобытно-общинного строя до эпохи промышленного переворота (вторая половина XVIII – XIX в.), характеризуется тем, что товарное производство развивалось *при господстве натурального хозяйства*.

Это эпоха *доиндустриальной* экономической системы хозяйствования, когда главной сферой производственной деятельности населения являлось *сельское хозяйство*, решающим вещественным фактором производства была *земля*, лимитирующая объемы производимой продукции, а господствующей социальной силой общества выступал класс *землевладельцев*. Сельские жители в эту эпоху составляли преобладающую массу населения во всем мире. И даже в начале XX в. сельское население включало около 90% всех живущих на нашей планете людей³⁴. Конечно, в самых развитых странах доля городских жителей, занятых в промышленности, была всегда гораздо больше среднемирового показателя.

³⁴ См.: Брук С И Население мира. М.: Наука, 1981. С. 65.

Что характерно для развития товарного производства и обмена в условиях господства натурального хозяйства? Во-первых, производство продукта для реализации на рынке *ограничено*, поскольку основная его часть предназначена для потребления семьи производителя. И это касается не только продуктов питания, но и продуктов промышленной выработки в самом натуральном хозяйстве (одежда, обувь, транспортные средства, жилье и производственные постройки, домашняя утварь и другие изделия собственного производства). Во-вторых, экономические отношения между членами натурального хозяйства в основном локализованы в границах самого хозяйства, поэтому товарно-денежные отношения для такого хозяйства выступают как *внешние*, внутренне ему не присущие, они замыкаются ограниченными потребностями обращения к рынку, когда эти потребности не могут быть удовлетворены за счет собственного производства.

С прогрессом развития производительных сил общества естественно расширялось и углублялось общественное разделение труда, что при экономической обособленности производителей неизбежно вело к росту товарного производства и обмена, к сокращению натуральной формы хозяйствования.

Вторая стадия развития товарного производства, начало которой обычно связывают с промышленным переворотом, это уже стадия *господства товарного хозяйства*, продолжающаяся до наших дней. Заметим, что эволюция к господству товарной формы ведения хозяйства проходила по времени неодинаково для стран мира. Одни из них (страны Европы, Сев. Америки) вырвались на рыночный простор раньше, другие позже.

Эта стадия бурного развития товарно-денежных отношений относится уже к *индустриальной* экономической системе, когда главной сферой производственной деятельности населения становится *промышленность*, а решающим вещественным фактором производства – промышленные *средства производства*, изготовленные самим человеком, названные в экономической теории «капиталом». Господствующей социальной силой общества становятся собственники капитала. Структура занятого населения резко меняется. В странах с развитой рыночной экономикой преобладает городское население. В 80-х гг. XX в. в городах США проживало 74% всего населения, Великобритании – 76%, ФРГ – 94%, в Японии – 77%³⁵.

³⁵ См. Население СССР 1987 // Финансы и статистика. М., 1988. С. 416.

Рост городского населения, которое издавна (включая и доиндустриальную эпоху) было связано с производством продукта для рынка, говорит о том, что товарно-денежные отношения между людьми охватывают все большую часть населения. Но это связано не только с городским населением. Дело в том, что индустриализация общественного производства, проникая во все отрасли и сферы деятельности человека, расширяет и углубляет общественное разделение труда, втягивая всю массу населения в рыночные отношения. *Товарно-денежная форма экономических связей между людьми становится господствующей*. Общество переходит на рельсы рыночной экономики. Товарное производство становится основной формой хозяйствования.

Сказанное не означает, что в обществе с рыночной экономикой не остается места для натурального хозяйства и вне рыночных отношений. К примеру, личное *подсобное* хозяйство горожан и сельских жителей сохраняется. Оно, главным образом, удовлетворяет внутренние потребности семьи в продуктах этого хозяйства и не предназначено для продажи на рынке. В отдельных странах (в том числе и в России) доля личных подсобных хозяйств (ЛПХ) в производстве отдельных продуктов (картофель, овощи, фрукты и др.) довольно значительна. По итогам 1993 г. в личных хозяйствах России было произведено 36% валового продукта сельского хозяйства³⁶. Есть и другие формы организации общественно-производственной деятельности людей, которые не вписываются целиком в рыночные отношения. О них речь позже.

Итак, в современном мире производственная деятельность людей для удовлетворения своих потребностей осуществляется при господствующей форме товарного производства. Конечный продукт такого производства в виде материального блага или услуги принимает форму товара. Товарная форма продукта и будет предметом дальнейшего анализа.

2. Товар как продукт рыночной экономики

Свойства товара как экономической категории содержат в *зародыше* все основы товарно-денежных отношений между субъектами рыночной экономики, как и те противоречия, которые присущи рыночным отношениям. Каковы же эти свойства товара? Как они взаимосвязаны в своем единстве и противоречивости?

³⁶ См.: Экономика и жизнь. 1994 № 6 С. 8.

Чтобы стать товаром, производимый продукт должен обладать двумя свойствами. Во-первых, товар своими полезными свойствами как материальное благо или услуга должен *удовлетворять* ту или иную *потребность* человека в личном и производственном потреблении. Во-вторых, товар доходит до потребителя только через куплю-продажу на рынке и потому должен обладать свойством *обмениваемости* на другие товары – или непосредственно товар на товар ($T - T$), или опосредованно с участием в актах обмена денег ($T - Д - T$). При этом на современном рынке и первая форма обмена ($T - T$) предполагает денежно-стоимостную оценку и того, и другого товара (бартер), что фиксируется в сделке между продавцом и покупателем.

Первое свойство товара получило в экономической теории определение *потребительной стоимости*, второе – *меновый стоимости*. Эта двойственная природа товара, заключенная в диалектическом единстве потребительной и меновой стоимости, породила в экономической науке различные взгляды по поводу роли этих свойств товара в рыночных отношениях. Остановимся на них подробнее.

Потребительная стоимость. Как свойство товара удовлетворять многообразные потребности человека, потребительная стоимость включает и совокупность *природных* свойств потребляемого продукта, и свойств, которые приданы продукту *человеком* в результате его производственной деятельности. Скажем, деревянный стул сохраняет природные свойства дерева, из которого он изготовлен, но как стул он приобрел полезные свойства благодаря деятельности человека.

«Полезность вещи, – писал К. Маркс, – делает ее потребительной стоимостью»³⁷. Реализуется полезность в процессе потребления товара или услуги, а непрерывно растущие потребности находят все большее удовлетворение в открытиях новых полезных свойств вещей с развитием науки и техники, в создании искусственных материалов, которых нет в природе, новых технических средств производства, с помощью которых умножается число полезных благ, удовлетворяющих потребности людей.

Потребительные стоимости образуют *вещественное* богатство личности и общества, независимо от того, в какой общественной форме это богатство выступает. *Реальным* воплощением богатства

³⁷ Маркс К., Энгельс Ф Соч Т 23 С. 44

является его вещественное содержание – идет ли речь о богатстве человека, или целого государства. Заметим только, что нищета и богатство соседствуют и в богатых, и бедных странах. Но это тема последующих лекций.

По своим потребительским свойствам потребительные стоимости качественно разнородны и потому количественно несравнимы между собой. Как измерить, например, и сравнить полезные потребительские свойства при обмене пшеницы на трактор? Их полезные свойства как потребительных стоимостей, удовлетворяющих потребности человека, качественно различны и количественно несравнимы. Вопрос об измерителе полезности отдельного товара или набора различных товаров остается в теории нерешенным³⁸.

И хотя для потребителя полезность покупаемого им товара весьма важный показатель, все аргументы и логика его поведения на рынке при оценке полезности товара сводятся к здравому смыслу – с учетом цены товара, покупательной способности данного потребителя и его дохода.

Особо важное значение для экономической теории и практики рыночных отношений имеет то, что потребительная стоимость является материальным носителем другого свойства товара – его меновой стоимости. Товар как продукт рыночной экономики существует только в единстве потребительной и меновой стоимости.

Меновая стоимость. Как свойство товара, позволяющее обменивать один товар на другой в определенной количественной пропорции, меновая стоимость в актах рыночного обмена выражает качественную однородность всех товаров, делая их соизмеримыми. Меновая стоимость выступает на рынке в денежной форме рыночной цены, которая и становится мерой стоимостного измерения товаров и их сравнимости.

³⁸ Разработанная австрийской школой в 70-х гг. XIX в. теория предельной полезности (К. Менгер, Ф. Визер, Е. Бем-Баверк) рассматривала полезность как субъективную категорию, зависящую от оценки субъектом своих потребностей, редкости блага и насыщенности рынка данным благом. Последующие разработки вопроса о полезности потребляемых благ привели к выводу о невозможности измерения полезности. А. Маршалл в своем главном труде (1890 г.) писал: «Следует настоятельно подчеркнуть, что измерить непосредственно сами по себе желания или удовлетворение, получаемое от их исполнения, невозможно или даже вообще немыслимо». (См.: Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 1 М.: Прогресс, 1993. С. 155–157). И вслед за этим Маршалл перевел закон убывающей полезности «на язык цен»

Например, если рыночная цена тонны пшеницы равна 80 тыс. рублей, а трактора 8 млн. рублей, то крестьянину, чтобы купить трактор, надо продать 100 т пшеницы, за которую он получит необходимые ему 8 млн. рублей (80000×100) для покупки трактора. В таком случае мы можем сказать, что 100 т пшеницы и 1 трактор как меновые стоимости равны.

Но чем определяется *величина* самой меновой стоимости в ее денежной форме? Это тот вопрос, по которому не утихает дискуссия уже два века. Остановимся на двух основных теориях, касающихся этой проблемы, – теории трудовой стоимости и теории субъективной стоимости.

В теории трудовой стоимости меновая стоимость определяется как *форма проявления стоимости*. Последняя же «всегда измеряется трудом, необходимым при существующих в данное время общественных условиях»³⁹. При этом затраты труда (как общественно необходимые) измеряются необходимым рабочим временем для производства товаров в данных общественных условиях производства и обмена. Величина стоимости товара «прямо пропорциональна количеству и обратно пропорциональна производительной силе труда, находящего себе осуществление в этом товаре»⁴⁰. *Стоимость* выступает по концепции классической политэкономии как *закон цен, закон тех движений, которые совершает цена на рынке, изменяясь то в сторону повышения цены товара (его меновой стоимости), то в сторону снижения.*

Полные затраты труда на производство товара включают затраты живого и прошлого (овеществленного) труда. Математическое выражение полных затрат труда было дано в формуле русского экономиста В.К. Дмитриева в начале XX в.⁴¹ Хотя абстрактно-теоретическое выражение полных затрат труда в стоимости товара дано и в «Капитале» Маркса.

Из приведенных выше положений не следует делать вывода, что стоимость и ее форма (меновая стоимость) в теории Маркса и других последователей трудовой стоимости выводится только из трудовых затрат, что их величина определяет и величину рыночной цены как денежной формы меновой стоимости. Это не так. Сам Маркс опровергает такое представление. В анализе стоимости Маркса многократно указывается на *общественный характер*

³⁹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23. С. 221.

⁴⁰ Там же. С. 49.

⁴¹ См. Дмитриев В.К. Экономические очерки. СПб., 1904. С. 7.

стоимости и ее формы – меновой стоимости. В 1-й главе первого тома «Капитала» он пишет, что стоимость имеет «чисто общественный характер... и проявляется она может лишь в общественном отношении одного товара к другому»⁴². И еще: «Стоимость – это общественное отношение товаров, их экономическое качество»⁴³. Понятно, что под общественным отношением товаров имеются в виду отношения между людьми, их рыночные отношения, к которым относятся отношения между продавцами и покупателями, отношения, складывающиеся в связи со спросом и предложением, конкуренцией на рынке, денежным обращением и другими отношениями между людьми в сферах рыночной экономики. Разумеется, общественный характер стоимости и ее формы – меновой стоимости определяется не только и не столько отношениями людей в обмене, а прежде всего экономическими отношениями в самом товарном производстве.

Итак, по теории трудовой стоимости величина меновой стоимости, или цена товара, должна измеряться общественно необходимыми затратами труда на производство товара в условиях тех общественных отношений, которые присущи рыночной экономике. Сами же общественно необходимые затраты труда измеряются общественно необходимым рабочим временем, которое требуется для производства данного товара.

Но измерить затраты труда на производство каждого товара в часах общественно необходимого рабочего времени практически невозможно. Такая задача оказалась неразрешимой, и хотя попытки такого решения были, все они оказались безуспешными. Измерителем стоимостного содержания товара при его сравнении с другим товаром была и остается меновая стоимость, которая в своей развитой форме получает денежное выражение цены товара. Цена, как денежная форма товара, выполняет функцию меры стоимости (ценности) всего многообразия товаров и услуг, поступающих в рыночное обращение. Проблема цен будет рассмотрена в следующей лекции.

В теории субъективной стоимости меновая стоимость (цена) определяется полезностью товара или услуги, то есть свойством товара удовлетворять те или иные потребности человека, что в теории трудовой стоимости связано с потребительной стоимостью товара.

⁴² Маркс К., Энгельс Ф. Соч Т 23. С. 54.

⁴³ Там же. Т. 46. Ч. 1. С. 82.

При этом представители субъективной стоимости (или субъективной ценности) считают, что определение ценности товара является результатом субъективных оценок продавцов и покупателей на рынке. Так, Бём-Баверк пишет: «Ценностью называется то значение, которое представляет материальное благо с точки зрения благополучия субъекта». И далее он утверждает, что меновая стоимость (цена) «с начала и до конца составляет продукт субъективных оценок»⁴⁴.

Как уже отмечалось, полезные свойства товара несоизмеримы и по этому свойству его полезности нельзя сравнить один товар с другим. Поэтому и в исследованиях австрийской школы, и в работах других представителей теории субъективной стоимости (В. Парето, Дж. Хикс и др.) *количественное* выражение полезности в каком-то измерителе для одного или группы товаров просто отсутствует. Предложенная теория предельной полезности и принцип убывающей предельной полезности по своему существу построены на основе субъективных предпочтений, желаний индивидов в удовлетворении своих потребностей. По этой концепции обмен товаров на рынке между покупателями и продавцами осуществляется пропорционально предельным полезностям обмениваемых товаров. Но как можно измерить эту пропорциональность полезностей, заключенных в товарах, если сама полезность качественно разнородна и несоизмерима? Ответа нет.

Предложенная К. Менгером шкала потребностей в предметах потребления, построенная исходя из степени насыщенности, полезности предметов потребления для индивидуума – по его субъективной оценке, как и шкала предпочтений, предложенная В. Парето, не дают *измерителя* полезности потребляемых товаров или услуг ни для индивида, ни для общества в целом. И субъективные оценки полезности ограничиваются выражениями не ее количественной определенности, а соображениями типа – «это важнее, чем то», «это благо полезнее, чем другое», «это предпочтительнее» и т.п.

Поэтому нобелевский лауреат 1972 г. Дж. Хикс, обращаясь к теории субъективной стоимости в книге «Стоимость и капитал», писал о необходимости «осуществить «чистку» теории, отбрасывая все концепции, зараженные идеей количественного измерения полезности, и заменяя их, если в этом есть необходимость, концепциями, свободными от такого предположения»⁴⁵.

⁴⁴ Бём-Баверк Основы теории ценности хозяйственных благ. СПб., 1929.

С 20.

⁴⁵ Хикс Дж. Стоимость и капитал. М. Прогресс – Универс, 1993. С. 112.

Итак, количественная определенность меновой стоимости товаров и услуг, поступающих в рыночный оборот, не может быть выражена ни часами общественно необходимого рабочего времени, ни субъективными оценками полезности товара или услуги, как и их совокупности.

Между тем товары и услуги обладают и свойством *полезности* (как потребительные стоимости), и свойством *обмениваемости* на другие товары и услуги (как меновые стоимости) *в их единстве*. И без этого единства продукт не является экономической категорией, обозначаемой в рыночной экономике термином *товар*. Но из этого следует, что рыночный обмен товаров и услуг предполагает их *количественную соизмеримость* для покупателей и продавцов при всем многообразии материальных благ и услуг, производимых и обмениваемых для удовлетворения потребностей человека. Очевидно, что такой соизмеритель меновой стоимости товаров и услуг должен включать как *затраты* на их производство, так и *полезность* их в удовлетворении потребностей людей в исторически конкретных условиях производства благ и их реализации.

Такому требованию рыночного обмена результатами деятельности человека соответствует категория *рыночной цены* товаров и услуг. Этой экономической категории и будет посвящена следующая лекция.

Лекция 6

РЫНОЧНАЯ ЦЕНА ТОВАРОВ И УСЛУГ

В предыдущем анализе меновой стоимости товара мы пришли к выводу о том, что измерителем ее в реальном обмене товаров на современном рынке является *рыночная цена в ее денежном выражении*. Когда товарно-денежная форма экономических связей между производителями и потребителями товаров и услуг становится всеобщей, тогда и цена в ее денежном воплощении становится всеобщей формой количественного измерения меновой стоимости всего многообразия товаров и услуг в их рыночном обороте. Иначе говоря, меновая стоимость (ценность) товаров и услуг повсюду принимает денежную форму, являясь для покупателей и продавцов в облике цены с ее количественной определенностью денежного выражения для каждого товара и услуги.

Приступая к изучению цены, следует заметить, что ее роль в рыночной экономике не ограничивается только функцией соизмерения меновых стоимостей товаров и услуг в рыночном обмене. Роль цены гораздо шире.

Во-первых, с ценой взаимосвязан весь *процесс воспроизводства*. Вся сложность взаимосвязей производства, распределения, обмена и потребления в условиях рыночной экономики в том и состоит, что эти взаимосвязи осуществляются и в натуре, и по стоимости. Последняя в реальном процессе воспроизводства и представлена рыночной ценой.

Во-вторых, с уровнем и динамикой цен потребляемых благ связан *уровень жизни населения*. При прочих равных условиях движение цен вверх или вниз сказывается на уровне жизни, снижая или повышая степень удовлетворения потребностей населения.

В-третьих, в современной рыночной экономике система ценообразования на товары и услуги подвержена влиянию не только механизмов рынка, но и *экономической политики государства* как внутри страны, так и во внешнеэкономических связях с другими государствами мира.

В данной лекции все обозначенные выше вопросы не могут быть рассмотрены. Они будут изложены в ходе всего курса экономической теории. Задача этой лекции – познакомиться с ценой как экономической категорией, ее экономическим содержанием и теми факторами, которые в процессе воспроизводства влияют на уровень и динамику цены товаров и услуг.

1. Цена как экономическая категория

Определение цены как экономической категории *неотъемлемо* от природы товарного производства и товарного обращения, от тех общественно-экономических отношений между людьми, которые возникают и развиваются в условиях рыночной экономики. Проще говоря, цена порождается рыночным хозяйствованием, когда продукт производится как товар для других и доставляется для потребления через рынок *в обмен* на другие товары или деньги.

Денежная форма цены – это продукт длительного развития товарного производства и обмена – от простой формы выражения меновой стоимости одного товара в другом ($T_a = T_b$) до денежной формы меновой стоимости, когда все многообразие товаров получает денежное выражение ($T - Д$), когда продать и купить любой товар можно на деньги. Тогда рыночный обмен превращается в

постоянный взаимосвязанный процесс продажи и купли по формуле $T - D - T$ ⁴⁶. Деньги облегчают обмен между продавцами и покупателями (их сделки), обеспечивая денежной единицей (рубль, доллар и т.д.) расчеты между ними по рыночной цене, выражающей меновое соотношение между товарами и деньгами. Как же определить цену?

Из сказанного следует, что *цена – это меновая стоимость товара в денежном выражении*. Такое определение цены в современной экономической теории можно считать общепризнанным. Определения отдельных авторов отличаются лишь нюансами, не изменяя сущности цены как *количественного* выражения меновой стоимости в денежной форме. Так, в учебнике американских авторов читаем: «Цена – это количество денег (или других товаров и услуг), уплачиваемое и получаемое за единицу товара или услуги»⁴⁷. У французского автора находим такое определение цены: «Цена – это стоимость товара в денежном выражении»⁴⁸.

Итак, цена в ее денежном выражении характеризует количественную определенность меновой стоимости любого товара или вида услуг. Но среди *общезкономических* показателей (ВВП, ИД, темпы их роста или падения за определенный период, динамика инфляции и доходов населения и пр.) необходимо стоимостное выражение общего объема производства, доходов и т.д. Для этого необходимо суммировать все цены на товары и услуги в масштабе всей страны. Но на многочисленных рынках одни цены из года в год растут, другие снижаются, а некоторые цены остаются стабильными. Поэтому для стоимостного выражения *общезкономических* показателей используются *средние цены* или средний уровень цен, с помощью которых измеряется стоимостная величина физического объема произведенных товаров и услуг, скажем, за год или прослеживается динамика за несколько лет.

Средний уровень цен – это средневзвешенная цена различных товаров и услуг в экономике. При этом более значимые цены по количеству реализованных товаров и услуг по данным ценам и полученной сумме выручки имеют и больший вес при расчете среднего уровня цен.

⁴⁶ Подробнее изложение развития меновой формы стоимости см.: Маркс К. Капитал. Т. 1. Гл. 1, 2.

⁴⁷ Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс. М., 1992. Т. 2. С. 399.

⁴⁸ Раймон Барр. Политическая экономия. М.: Международные отношения, 1994. Т. 1. С. 450

Изменения уровня цен отражают в среднем рост или снижение цен по отдельным товарам и услугам или по группе товаров и услуг. При изменении уровня цен изменяется и количество товаров и услуг, которые можно купить на денежную единицу, или иначе – с ростом или падением уровня цен растет или падает *покупательная способность денег*. Например, в 1990 г. на 1 руб. в России можно было купить 100 коробок спичек, а в 1995 г. в связи с ростом цен 1 коробок спичек стоил уже 100 руб., т.е. за 1 руб. можно было купить примерно одну спичку, а не 100 коробок, в которых по стандарту должно быть не менее 60 – 100 спичек. Покупательная способность российского рубля резко упала. Заметим, что по изменению цены одного товара нельзя, конечно, судить об изменении общего уровня цен в стране на все товары и услуги, поскольку динамика роста или падения цен на отдельные товары и услуги неодинакова.

Для измерения среднего уровня цен по большим группам товаров или услуг (потребительские блага, товары производственно-технического назначения и т.п.) прибегают к расчетам *с помощью индекса цен*

Индекс цен – это отношение стоимости набора товаров и услуг (рыночной корзины) в ценах данного периода (года, квартала, месяца) к стоимости такого же набора в ценах базового периода (предыдущего года или другого предыдущего периода). Проиллюстрируем это на примере индекса цен потребительских благ, который широко используется и публикуется в странах рыночной экономики обычно ежемесячно. В России в последние годы это также вошло в практику правительственных органов.

Индекс цен потребительских благ (ИПБ) определяется по ценам рыночной корзины товаров и услуг, покупаемых типичной семьей данной страны. Скажем, в США такая корзина включает 250 наименований товаров и услуг. Для расчета ИПБ включаются расходы на жилье, продовольственные и непродовольственные товары личного потребления, медицинское обслуживание и на другие товары и услуги, включаемые в рыночную корзину. Формула расчета ИПБ выглядит так:

$$\text{ИПБ} = \frac{\text{Стоимость потребительской корзины данного периода}}{\text{Стоимость потребительской корзины базового периода}} \times 100.$$

В условиях кризиса и перехода в России с января 1992 г. к свободным рыночным ценам последние сразу же стали быстро расти.

По официальным данным Госкомстата, индекс потребительских цен в декабре 1992 г. к декабрю 1991 г. (как базового, принимаемого за 100) за один год вырос в 26,1 раза. В последующие годы, хотя и с меньшими темпами, рост цен на потребительские товары и услуги продолжался, и в декабре 1994 г. по сравнению с декабрем 1991 г. индекс цен потребительской корзины в России вырос за три года в 742 раза⁴⁹. Естественно, что цены росли не только на блага личного, но и производственного потребления. Все это влияет на состояние всех фаз воспроизводственного процесса, вызывая нестабильность не только в экономике, но и в общественно-социальной жизни страны.

Поэтому необходимо знать, какие факторы определяют уровень и динамику цен в условиях рыночной экономики.

2. Факторы, определяющие уровень и динамику рыночных цен

Сам термин «рыночная цена» указывает на то, что речь идет о цене, по которой реализуются на рынке товары и услуги в актах купли-продажи. Это наводит на мысль, что рыночная цена есть результат действия законов рынка, – таких как закон спроса и предложения, закон конкуренции. И в этом есть немалая доля истины.

Дело в том, что рыночная цена как меновая стоимость в денежной форме является *конечной* ценой реализации всех благ, могущих удовлетворить в натуре и по стоимости потребности личного и производственного потребления. И на этом конечном этапе реализации благ на рынке спрос на товары и услуги, как и их предложение и конкуренция продавцов и покупателей, оказывают решающее влияние на конечный уровень рыночной цены.

Но прежде чем товары и услуги появятся на рынке, надо их *произвести*, что требует затрат (издержек производства) на используемые в производстве рабочую силу, капитал, природные ресурсы, информацию. Отражаются ли эти затраты производителей в рыночной цене? Очевидно, да.

Далее. Производители предлагают свои товары и услуги на рынке не только для того, чтобы возместить свои затраты на их производство, но и получить прибыль. Без этого нет рыночной эко-

⁴⁹ См.: Экономика стран СНГ в 1994 году // Вопросы экономики. 1995. № 3. С. 93–94.

номики. Включается ли прибыль в рыночную цену? Безусловно. Иначе производство для рынка бесцельно, теряет смысл и становится убыточным.

Перейдем к *потребителям* товаров и услуг. Прежде чем потребитель становится покупателем на рынке товаров и услуг, он должен располагать денежным доходом. Спрос отдельного потребителя, как и их совокупности, ограничен величиной их располагаемого денежного дохода. Покупатели с низким доходом предъявляют спрос на товары и услуги по более низким ценам, а обладатели высоких доходов платят и по высоким ценам рынка. Рыночный спрос – это всегда *платежеспособный спрос*. Влияет ли доля низких или высоких доходов населения на общий уровень рыночной цены? Очевидно, что влияет. Это влияние связано как с размером дохода, так и со структурой его по отдельным социальным слоям населения. Покажем это на примере России за 1993–1994 гг. (см. табл. 5).

Т а б л и ц а 5

Доходы населения и цены в России в 1993–1994 гг

	1993	1994
Среднедушевой денежный доход в месяц (в текущих ценах, тыс. руб.)	43,9	202,8
Располагаемый денежный доход в расчете на душу населения (в % к 1991 г.)*	60	70
Доля денежного дохода 20 % населения с наименьшими доходами в общем доходе (в %)	5,8	5,3
Доля денежного дохода 20 % населения с наивысшими доходами в общем доходе (в %)	41,6	46,3
Индекс потребительских цен (в % к 1993 г.)	100	400

* Располагаемый денежный доход – доход за вычетом обязательных платежей и скорректированный на индекс потребительских цен.

Источники: Госкомстат России. Уровень жизни населения Российской Федерации. М., 1994. С. 26, 43, 146, 147; Вопросы экономики. 1995. № 3. С. 116.

Из таблицы видно, что в условиях затяжного падения производства в российской экономике, которое привело к тому, что, по имеющимся оценкам, ВВП в России в 1994 г. составил всего 43% к уровню 1989 г.⁵⁰, произошла резкая деформация денежных доходов населения и цен.

⁵⁰ См.: Экономика и жизнь. 1995. № 2.

Хотя в текущих ценах денежный доход в среднемесечном исчислении в 1994 г. обнаруживает рост с 43,9 в 1993 г. до 202,8 тыс. рублей, его реальный уровень (с учетом индекса потребительских цен) составил на душу населения только 70% к уровню 1991 г. При этом цены на потребительские товары и услуги в 1994 г. к уровню 1993 г. выросли в 4 раза. Поэтому располагаемый денежный доход в 1994 г. увеличился всего на 10 пунктов к 1993 г.

Сравнение денежных доходов различных групп населения свидетельствует об углублении *дифференциации* доходов между этими группами. Только за один 1994 г. доля 20% населения с наименьшими доходами сократилась на 0,5%, а доля 20% населения с наивысшими доходами выросла на 4,7%. При этом на покупку товаров и оплату услуг население израсходовало в 1994 г. 67,2% общего дохода. Сократилось потребление основных продуктов питания на душу населения. В 1994 г. среднедушевое потребление мяса и мясопродуктов уменьшилось по сравнению с 1990 г. на 10 кг, молока и молочных продуктов – на 92 кг, сахара – на 15 кг, а картофеля стали потреблять на 18 кг больше (по данным Госкомстата России).

Далее. Потребители в роли покупателей товаров и услуг на рынке совершают покупки не ради обмена денег на эти блага. Они делают это для удовлетворения своих *потребностей*. И если продукт не удовлетворяет ту или иную потребность, не обладает *полезностью* для людей, спроса на него не будет. Такой продукт не имеет меновой стоимости (цены). Но степень полезности (потребительской стоимости) товара или услуги определяется не спросом, не предложением или конкуренцией. Последние влияют на уровень рыночной цены (меновой стоимости). Полезность же потребляемых благ зависит от совершенства технологии их *производства*. И, покупая на рынке товары и услуги, покупатели стремятся обеспечить свое потребление ценою подешевле, а качеством (полезностью) повыше. Стало быть, уровень цены определяется еще и полезностью предлагаемых рынком благ в процессе их *потребления* – за пределами производства и рынка.

Наконец, следует отметить влияние *внерыночных* условий на уровень и динамику рыночной цены. В современной рыночной экономике в этом плане надо прежде всего отметить *регулирующую роль государства*, которая осуществляется через экономическую политику и касается многих сторон экономической деятельности, в том числе и ценообразования; сюда же надо отнести *особенности социальной среды* жизнедеятельности населения той или иной

страны, которые сложились исторически и закрепились в присущих данной стране укладе жизни ее граждан, их традициях, привычках, общей культуре и т.п.; немаловажное значение (особенно в условиях нестабильности экономики) имеет *психологический фактор*, когда под влиянием дезинформации, слухов, недобросовестной рекламы возбуждается массовый ажиотаж в поведении людей, которые готовы по любой цене скупить товары или наоборот избавиться от них как можно скорее. Что в таком случае происходит с ценами, нетрудно понять.

Сказанное подтверждает, что на уровень рыночной цены и ее динамику оказывают влияние многочисленные факторы социально-экономической жизни общества. В обобщенном виде можно заключить, что *на формирование рыночной цены оказывают влияние весь процесс воспроизводства, включая непосредственное производство товаров и услуг, распределение, обмен и потребление, а также вся совокупность социально-политических условий жизни человека в данной стране.*

Что касается *конечной* стадии формирования цены товаров и услуг при их реализации на рынке, то здесь определяющими факторами рыночных цен становятся *спрос и предложение*, в которых аккумулируются и находят выражение все другие факторы, о которых сказано выше. Подробно спрос и предложение будут рассмотрены в лекции о рынке. Сейчас же отметим, что в теории влияние спроса и предложения на рыночную цену признавалось всегда, но их роль в формировании цены трактовалась неодинаково. Останемся на трактовках основных теоретических направлений.

Классики XVIII и начала XIX в., исходя из теории трудовой стоимости, решающую роль в определении стоимости и ее денежного выражения в цене отводили производству. Поэтому в установлении рыночных цен они считали основой затраты труда (прошлого и живого) в производстве товаров, или издержки производства, а на рынке выделяли ведущую роль предложения. Так, Д. Рикардо, рассуждая о «достаточной цене» на хлеб в работе «О покровительстве земледелию» (1822 г.), писал: «Словами «достаточная цена» обычно обозначается цена, по которой хлеб может быть произведен: она включает в себя все расходы, в том числе и ренту, и оставляет производителю справедливую прибыль на его капитал»⁵¹. И там же Рикардо говорит, что высокая цена «является

⁵¹ Рикардо Д Соч. Т 3 М., 1955 С 44 46

следствием высоких издержек», что цена высока потому, «что на получение хлеба затрачивается большое количество труда», и наоборот – меньшие издержки служат основой низкой цены.

Общий вывод классической теории сводился к тому, что спрос и предложение на рынке товаров оказывают *лишь влияние* на отклонение цены от рыночной стоимости, которая в реальной действительности предстает для субъектов рынка (продавцов и покупателей) в форме рыночной цены.

Эта концепция в более развернутом и последовательном виде защищается и в *марксистской теории*. Анализируя в третьем томе «Капитала» капиталистический процесс производства, взятый в целом, К. Маркс, полемизируя с Т. Мальтусом, замечает: «Издержки производства отнюдь не регулируются отношением между спросом и предложением, а, наоборот, сами регулируют это отношение». При этом Маркс признает: «Если разница между спросом и количеством продуктов, составляющим предложение, значительнее, то и рыночная цена будет значительнее отклоняться вверх или вниз от рыночной стоимости». Но соотношение между спросом и предложением всякий раз будет регулироваться, по Марксу, уровнем *платежеспособных потребностей* и объемом *воспроизводства потребляемых благ*. Воспроизводство же в условиях рыночной экономики, т.е. предложение, может оставаться неизменным, или может иметь место относительное перепроизводство – по сравнению с платежеспособной потребностью – или недопроизводство. Это и имеет решающее значение в марксистской теории для формирования рыночной стоимости, принимающей форму рыночной цены.

«Поэтому, – заключает Маркс, – если спрос и предложение определяют рыночные цены или, точнее, отклонения рыночных цен от рыночной стоимости, то, с другой стороны, рыночная стоимость регулирует отношения спроса и предложения или тот центр, вокруг которого изменения спроса и предложения заставляют колебаться рыночные цены⁵².

В целом марксистская теория цены и роль спроса и предложения в определении рыночной цены сводятся к тому, что *цена как денежное выражение стоимости товара* определяется прежде всего этой стоимостью, воплощающей общественно необходимые затраты труда на производство товаров. На рынке под воздействи-

⁵² Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 25. Ч. 1. Гл. X. М., 1961.

ем конкуренции, спроса и предложения образуется *рыночная стоимость*, которая является покупателю и продавцу в конкретной и реальной форме *рыночной цены*, «отличие которой от стоимости не качественное, а лишь количественное, касающееся лишь величины стоимости»⁵³. Рыночные механизмы в актах купли-продажи лишь отклоняют цену от стоимости, и сама купля-продажа является актом общественного признания общественно необходимых затрат труда на производство товара — в том количестве, которое удовлетворяет платежеспособную потребность общества.

В 70-х гг. XIX в. *школа маржиналистов*, в отличие от классиков, выдвинула теорию предельной полезности потребляемых благ. На основе их концепции ранние маржиналисты (У. Джевонс, К. Менгер, Л. Вальрас) строили всю систему экономических взаимосвязей. Главное внимание они уделяли зависимости между спросом, потребностью и полезностью благ.

Делая *акцент на спросе*, маржиналисты устанавливали зависимость меновой стоимости (цены) от конечной полезности того или иного блага для потребителя. И рыночная цена у них определяется в результате столкновения субъективных оценок степени полезности данного блага со стороны покупателей и продавцов на рынке. Развивая позднее эту теорию, Бём-Баверк писал: «Цена с самого начала и до конца составляет продукт субъективных оценок»⁵⁴.

Таким образом, субъективно-психологический подход маржиналистов к определению рыночной цены сводит ее к оценке потребительских, а не стоимостных свойств товаров и услуг. В противовес теории трудовой стоимости маржиналисты исповедуют *теорию субъективной стоимости*, а главной фигурой в их исследованиях становится рациональный потребитель, ищущий личную материальную выгоду на основе собственных представлений, которые он применяет в спросе на товары и услуги. Производство же благ с необходимыми для этого затратами (издержками) отходит на второй план.

В данное время споры о преобладающей роли спроса или предложения в определении рыночной цены поутихли. Современные маржиналисты, уточняя позиции своих предшественников, принимают во внимание и издержки производства, но объясняют их, используя термины полезности при возможном альтернативном ис-

⁵³ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 25. Ч. 1. С. 389.

⁵⁴ Бём-Баверк. Основы теории ценности хозяйственных благ. Л., 1929. С. 20.

пользовании товаров и услуг в различных видах производства, а также выявляя с помощью издержек производства ограниченность факторов производства.

Представители *неоклассического направления* в экономической теории, а также современные экономисты Запада рассматривают влияние спроса и предложения на уровень цены в их единстве. Альфред Маршалл еще в 1890 г. показал, что разделять спрос и предложение по их роли влияния на уровень рыночных цен нельзя. Он писал: «Мы могли бы с равным основанием спорить о том, регулируется ли стоимость полезностью или издержками производства, как и о том, разрезает ли кусок бумаги верхнее или нижнее лезвие ножниц»⁵⁵. А. Маршалл при этом уточнял, что на кратком отрезке времени надо больше учитывать спрос, поскольку цены реагируют на спрос быстро, а на долгосрочном периоде предложение, поскольку издержки производства изменяются в более длительный срок и остаются на значительное время фиксированной величиной.

В заключение *общего анализа* рыночной цены и факторов, определяющих уровень цен, отметим, что их многочисленность образует взаимосвязанную систему, которая в конечном счете определяется всей совокупностью условий *воспроизводства* товаров и услуг, включая и *экономические*, и *общественно-социальные условия* жизнедеятельности человека как индивида и как общности людей, объединяемых в границах семьи, предприятия, региона, государства и всего мирового сообщества. Поэтому каждый из рассмотренных выше факторов *не абсолютен, а относителен* в своем влиянии на уровень цены, и его значение в теоретическом анализе может быть выявлено лишь при так называемых «прочих равных условиях». Однако в реальной жизни эти «прочие равные условия» весьма скоротечны. Отсюда и сложность проблемы ценообразования, и относительность теоретических построений о цене – от классиков до современных концепций.

Наконец, для общей характеристики цен следует указать, что их *разнообразие* связано не только с великим многообразием массы товаров и услуг, поступающей на рынок. Цены различаются еще и по многим другим обстоятельствам на одни и те же товары и услуги:

⁵⁵ Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 2. М.: Прогресс-Универс, 1993. С. 31–32, 33.

а) по характеру потребления благ. Это цены *потребительские*, по которым реализуются товары и услуги личного потребления, и *производственные* – на товары и услуги производственно-технического назначения;

б) по стадии обмена и реализации благ. Это *оптовые* цены, по которым товары реализуются предприятиям торговли крупными партиями (крупный опт) или мелкими (мелкооптовая торговля), и *розничные* цены;

в) по условиям рынка. Это цены *местного, общенационального* или *мирового* рынка, на которых уровень цен на один и тот же товар или услугу, как правило, значительно отличается. Скажем, на арбузы в Астрахани одна цена и на те же арбузы в Норильске – совсем другая;

г) по характеру регулирования цен. Это *свободные* рыночные цены, которые определяются исключительно конъюнктурой рынка, действием рыночных механизмов спроса, предложения, конкуренции. Это *монопольные* цены, которые устанавливаются под контролем одной или небольшого числа фирм, производящих всю или наибольшую часть данной продукции, поступающей на рынок. Это *регулируемые* цены на товары и услуги, которые ставятся под контроль государства и могут охватывать часть (при развитой рыночной экономике) или подавляющую массу производимых продуктов (как это было в условиях планово-государственной экономики в СССР).

Мы рассмотрели в данной лекции лишь общие подходы экономической теории к рыночной цене на товары и услуги. Но цена как важнейший механизм рыночной экономики – это неотъемлемый элемент всех экономических процессов рыночного хозяйствования. Поэтому конкретизация самого ценообразования и роли цен будет проходить через весь курс экономической теории, охватывая практически все его темы.

И поскольку цена – это *денежное* выражение меновой стоимости производимых и потребляемых благ, то логика требует рассмотрения денег как экономической категории. Этому и будет посвящена следующая лекция.

Лекция 7

ДЕНЬГИ

В общественной жизни человеческой цивилизации деньги -- это одно из великих изобретений, которое служит человеку в его экономической жизни многие тысячелетия. Выполняя жизненно важные функции в экономических отношениях между субъектами рыночной экономики, деньги на протяжении веков привлекают к себе пристальное внимание экономической теории и практиков хозяйственной деятельности.

В экономической науке проблема денег остается одним из важнейших разделов. И в нашем учебном курсе деньги будут присутствовать практически во всех темах. В этой лекции будут рассмотрены фундаментальные вопросы, касающиеся экономической природы денег, их функций и закономерностей денежного обращения.

1. Экономическая природа денег

Деньги порождены развитием товарного производства и обмена. Когда продукты трудовой деятельности человека начинают производиться для обмена, как товары, появляется необходимость определения стоимости или ценности одного товара по отношению к другому. Эта необходимость равнозначной, эквивалентной пропорции обмена одного товара на другой и порождает деньги. Многовековая эволюция товарного производства и обмена подтверждает это⁵⁶.

С развитием общественного разделения труда и специализацией производства нарастал объем продуктов, предназначенных для обмена на другие продукты. Процесс превращения производимых продуктов в товары был одновременно и *превращением товара в деньги*. При этом функцию денег на начальном этапе развития товарного производства выполняют самые различные товары - в зависимости от условий производства и обмена.

Так, в древней Исландии, стране мореходов и рыбаков, деньгами была рыба. Здесь все товары оценивались в штуках трески. За треску покупались и продавались все другие товары. В древнем мире во многих странах деньгами были скот -- головы крупного ро-

⁵⁶ По истории возникновения денег и их эволюции до современных форм см. работы: Аникин А.В. Золото М: Международные отношения, 1988, Пашкус Ю.В. Деньги: прошлое и современность Л.: ЛГУ, 1990.

гатого скота или овец служили мерилем стоимости различных товаров. Например, в поэме Гомера «Илиада» находим, что медное оружие героя древней Трои Диомеда стоило 9 быков, а золотые доспехи Главка – 100 быков, искусная рабыня стоила 4 быка.

Заметим, что обозначение скота в роли денег отразилось во многих языках народов мира. Так, в латинском языке слово «пекуния» (деньги) происходит от слова «пекус» (скот); в Индии название современной денежной единицы «рупия» сохраняется от санскритского слова «рупа» (скот); в Древней Руси и после перехода к металлическим деньгам их долгое время обозначали словом скот, а княжеская казна называлась скотницей, казначей – скотником, хотя в казне хранился уже не скот, а меха и слитки серебра; в современном английском языке корень латинского слова «пекус» (скот) сохранился в слове пекуниари (денежный).

В эпоху товарных денег у разных народов роль денег в обмене выполняли самые различные товары; кроме упомянутых скота и рыбы, деньгами были меха и шкуры, раковины, табак, медь, железо, золото, серебро и даже такой товар, как рабы. Каждый из этих денег-товаров имеет свои преимущества и недостатки. Развившись из товаров, эти деньги сохраняли присущие товару свойства – они обладали полезностью (потребительной стоимостью) и внутренней стоимостью товара, принимающей форму меновой стоимости в процессе обмена, или форму рыночной цены. Это было общим преимуществом денег-товаров, позволявшим использовать тот или иной товар в качестве средства обмена, превратить его в «товар товаров», с помощью которого определяется меновая стоимость (цена) всех других товаров.

Но среди многих товарных денег в процессе обмена обнаружались и многие недостатки. Скот, например, нельзя разделить на мелкие части при покупке товара с меньшей стоимостью, чем бык или овца; рыбу нельзя долго хранить; железо слишком громоздко и к тому же ржавеет и т.д. Поэтому развитие товарного производства и расширение товарно-денежных связей между производителями и потребителями, чему особенно способствовало отделение ремесла от земледелия в общественном разделении труда, а затем развитие промышленности с применением машин, привели к тому, что менее совершенные деньги-товары как эквиваленты других товаров были вытеснены более совершенными всеобщими эквивалентами, роль которых перешла к металлам – железу, олову, свинцу, меди, серебру и золоту.

Металлические деньги полностью или частично устраняют недостатки других товарных денег в силу своих природных свойств, которые позволяют лучшим образом металлическим деньгам выступать в общественном обмене в роли всеобщего эквивалента по отношению к другим товарам. В чем преимущества металлических денег?

Во-первых, каждый из металлов однороден по качеству в любом весовом количестве, и одна единица денег не отличается от другой (как, скажем, упитанная овца отличается от тощей).

Во-вторых, металлы обладают прочностью и хорошо сохраняются длительное время, что важно для выполнения функций денежного товара.

В-третьих, весовое количество металла, принятое за денежную единицу, легко поддается делению на более мелкие части. Это позволяет применять в обмене половину, четверть, десятую или сотую часть денежной единицы для купли-продажи товаров соответствующей стоимости.

Внедрение металлических денег в товарно-денежный оборот занимает по времени многовековой период в человеческой истории. В дошедших до нас письменных источниках металлические деньги упоминаются задолго до нашей эры. Так, Аристотель свидетельствует о применении железных денег в древней Спарте. Известно, что железные деньги использовались древними японцами, африканскими народами на современных землях Нигерии и Сенегала. Олово как деньги отливали в Древнем Риме. Золотые и серебряные деньги еще во втором тысячелетии до нашей эры упоминаются в законах и священных книгах Египта, Индии, Китая, Ирана и Месопотамии. В те далекие от нас времена металлические деньги сохраняли товарную форму чаще в виде домашней утвари и металлического инвентаря (посуда, подковы, цепи, лопаты и пр.) и долгое время применялись как деньги наряду с другими товарами. Золото и серебро имели форму ожерелий, колец и других украшений, предметов быта, оружия, а также брусков золота и серебра.

Постепенно на первое место среди металлических денег выходили *золото и серебро*, которые кроме отмеченных выше преимуществ металлов в денежном обращении, обладали еще портативностью и в малом весе денежной единицы заключали большую стоимость. Нельзя не учитывать и эстетической привлекательности блеска золота и серебра. Утверждение благородных металлов в роли денег с развитием товарного производства и обмена было ускорено

переходом к чеканке золотых и серебряных монет, производство которых стало привилегией государства уже в рабовладельческом и феодальном обществе, когда государство гарантировало определенный вес и качество (пробу) монеты.

Монета в сущности и есть гарантированное количество металла, снабженное определенными знаками и надписями. На монетах многих государств издавна изображается барельеф императора, царя или другого главы государства. Из нумизматики, изучающей историю монетной чеканки, известно, что первым, кто изобразил свой барельеф на монете, был Александр Македонский (336–323 до н.э. Правил Древней Македонией). Эта традиция сохранилась до наших дней: на монетах США – профили президентов, на монетах Великобритании и Канады – королей и королев, на монетах СССР в послевоенные годы чеканили профиль В.И. Ленина.

Монеты из золота и серебра становятся преимущественной формой денег уже на ранней ступени развития капиталистического производства, а с XIX в. товарные деньги из золота и серебра заняли *господствующее* положение на товарно-денежном рынке, сохранив это положение до середины XX в. Другие металлы – медь и пр. – играли вспомогательную роль как в основном разменная монета для принятой в государстве денежной единицы (копейки для рубля, центы для доллара, пфенниги для марки и т.д.).

Весовое количество золота или серебра в денежной единице утверждалось государством и служило *масштабом цен* в их денежном выражении. Так, рубль в России по закону 1897 года имел золотое содержание, равное весу чистого золота в 0,774254 грамма; американский доллар по закону 1914 г. имел фиксированный вес 0,888671 грамма золота. По этому весу золота в денежной единице определялось соотношение (паритет) национальных валют стран при их обмене на валютных рынках.

Длительное время во многих странах сохранялась биметаллическая денежная система, при которой чеканились и золотые, и серебряные деньги, а их соотношение по стоимости устанавливалось в среднем 1:15. Но стоимость золота и серебра не оставалась неизменной. Это создавало трудности в определении цен, и в 70-х гг. XIX в. в главных странах перешли к золотому монометаллизму, при котором только золото стало предметом чеканки и свободного обмена. Наступила, по словам Дж. М. Кейнса, «абсолютная монархия золота». Правда, к этим словам Кейнса надо отнести с оговоркой, так как золотой стандарт в денежном обращении все более

ограничивался появлением новых форм денег, которые вытесняли золото в денежных системах привычными в наше время бумажными деньгами.

Бумажные деньги появились, как и металлические, не вдруг. Они имеют длительную историю. По свидетельству специалистов денежного обращения в Китае бумажные деньги были известны еще в I в. до н. э. Марко Поло, известный итальянский путешественник, проживший в Китае в 13 в. почти 17 лет (1275–1292), сообщает, что встретил там бумажные деньги, которые были снабжены особыми знаками и печатями, обладали различной покупательной способностью и были обязательны к приему всеми под страхом смертной казни⁵⁷.

Но широкое распространение бумажных денег началось с конца XVII в. Великобритания ввела их в 1690 г. в своих колониях Северной Америки, а затем в XVIII в. бумажные деньги в обращении стали обычным явлением для всех ведущих стран мира. В России они были введены в царствование императрицы Екатерины II в 1769 г. Что же отличает бумажные деньги от их предшественников – товарных денег?

1. Бумажные деньги *не имеют своей внутренней стоимости*. Они являются лишь *знаками* стоимости, обозначаемыми их номиналом на куске бумаги. И никому не придет в голову, что 50-рублевая купюра российских рублей сама обладает стоимостью в 50 рублей. Знаком какой же стоимости являются бумажные деньги? Только номинальным знаком реальной стоимости товаров и услуг, поступающих на рынок.

Когда господствовал монетарно-золотой монометаллизм в денежной системе, тогда бумажные банкноты, выпускаемые банками, были знаками золота и свободно обменивались на золото, т.е. номинальная сумма банковских билетов обеспечивалась золотой, его реальной рыночной стоимостью. То же было и при серебряном монометаллизме. Золото и серебро как товары высокой стоимости, будучи деньгами, на которые можно было свободно обменять бумажные банкноты, вызывали доверие к последним и укрепляли надежность бумажно-денежного обращения.

Воспринимая бумажные деньги как знаки золота, А. Смит и Д. Рикардо отмечали достоинства бумажных денег в том, что они высвобождают из обращения часть металлических денег и сокра-

⁵⁷ См.. Пашкус Ю В. Деньги: прошлое и современность. Л., 1990 С 47.

щают издержки денежного обращения, но при этом постоянно подчеркивали необходимую связь бумажных денег с золотом и серебром. А. Смит писал, что если промышленность и торговля держатся «за крылья бумажных денег», они не могут чувствовать себя вполне надежно, «если под ними отсутствует твердая почва золота и серебра». Д. Рикардо в исследовании «О денежном обращении и банках» утверждал: «Денежное обращение находится в самом совершенном состоянии, когда оно состоит целиком из бумажных денег, но бумажных денег, стоимость которых равняется стоимости представляемого ими золота»⁵⁸.

Однако золотой стандарт в денежном обращении просуществовал сравнительно недолго. Уже после Первой мировой войны 1914–1918 гг., хотя в денежных системах сохранялась металлическая основа, деньги из золота и серебра уже не играли решающей роли в обращении. В 1931 г. Великобритания прервала связь фунта стерлингов с золотом, в США президент Рузвельт в 1933 г. декретом прекратил конвертируемость доллара в золото, Франция в 1938 г. последовала этому примеру, и франк также больше не обменивался на золото.

В настоящее время деньги не имеют металлической основы, и не осталось ни одной страны, где бумажные деньги сохранили бы обратимость в золото. Конвертируемость бумажных денег сегодня осуществляется не к золоту, а к другим валютам иностранных государств (рубля к доллару и т.д.).

2. Бумажные деньги имеют *принудительный курс обращения*. Этот курс по номиналу, обозначенному на купюрах бумажных денежных знаков, устанавливается государством и закрепляется законом. Эмиссия бумажных денег осуществляется центральными банками, для защиты бумажных денег от подделки современная технология использует в их изготовлении целый комплекс специальных мер. Так, в рублевом выпуске 1995 г. 10-, 50- и 100-тысячные купюры были защищены 29 секретами изготовления рублей на монетных дворах России. Правда, как показывает наш и мировой опыт, соблазн печатать фальшивые деньги не исчезает, несмотря на уголовное преследование фальшивомонетчиков.

Итак, товарные деньги уступили свое место в товарно-денежном обращении бумажным деньгам. И даже золотой стандарт не устоял перед «нашествием» бумажных денег. В чем же причина

⁵⁸ Рикардо Д. Соч. Т. 1. М.: Госполитиздат, 1955. С. 295–296.

демонетизации (потери прежней ценности) золотых денег, в защиту которых, как надежной основы денежного обращения, приводилось в недалеком прошлом так много аргументов и в зарубежной, и в отечественной теории? Например, в широко известных в нашей стране учебниках профессора Э.Я. Брегеля утверждалось, что, поскольку банкноты и бумажные деньги являются только знаками золота, они не могут выполнять все функции денег и «в первую очередь» они не могут выступать «в качестве меры стоимости», что в этом качестве «продолжает выступать золото». На этой основе делался вывод о том, что «чистой» банкнотной или бумажно-денежной системы быть не может, ибо ни банкноты, ни бумажные деньги не могут служить всеобщим эквивалентом»⁵⁹. Однако бумажно-денежная система теперь существует.

В объяснении причин отказа от золотомонетной системы в пользу бумажно-денежной есть и *внешние* по отношению к товарно-денежному обращению, и *внутренние* причины, связанные с экономической природой этого обращения. К внешним обычно относят то, что обращение золотых денег требует больших расходов по его организации (добыча золота, чеканка монет и пр.), что увеличение денежной массы с ростом товарооборота ограничено возможностью добычи золота. Важнее, конечно, внутренние, глубинные причины, порождаемые природой самого товарно-денежного обращения. Следует иметь в виду, что процесс производства потребляемых человеком товаров и услуг совершается и в натуре, и по стоимости. Товарно-денежный обмен в этом процессе необходим не ради денег, а ради удовлетворения личных и производственных потребностей людей в товарах и услугах. Деньги при этом лишь *опосредуют* рыночное движение товаров и услуг во всех фазах воспроизводства. Из самих денег, будь они золотыми или бумажными, нельзя ни борщ сварить, ни завод построить. И потому не столь важно за какие деньги – товарные или бумажные – можно удовлетворить потребность в том или ином благе. Важно, чтобы за деньги можно было беспрепятственно приобрести эти блага. К тому же длительный опыт денежного обращения в условиях развитой рыночной экономики убеждает в том, что чем меньшей стоимостью обладают сами деньги, тем успешнее они выполняют свои функции в рыночной экономике. И действительно, трудно найти альтернативу ничтожной стоимости

⁵⁹ Брегель Э.Я. Денежное обращение и кредит капиталистических государств. М.: Госфиниздат, 1950. С. 50

денежного материала из листов бумаги или просто записей на счетах банков, которые исправно выполняют функции денег, занявших господствующее положение и на внутренних, и на международных рынках современного мира, хотя изъяны и противоречия остаются и ныне.

Экономическая сущность денег проявляется в их функциях. Но прежде чем рассмотреть эти функции, следует подытожить наше изложение вопроса об экономической природе денег тем – как же в экономической теории определяется *сущность* денег в их товарной и бумажной форме.

а) *Товарные деньги*, существовавшие в их телесной форме как определенный товар (скот, золото и пр.), за которым в обмене закреплялась роль денежного товара как измерителя меновой стоимости (цены) всех других товаров, логично получили определение в теории, гласившей, что «деньги – это товар». Обратимся к трудам ученых эпохи товарных денег.

Д. Рикардо в «Началах политической экономии» (1817 г.) писал так: «Деньги являются товаром... они служат всеобщим средством обмена» и там же отмечал, что «деньги – изменяющийся (в стоимости) товар»⁶⁰. Это последнее замечание Рикардо очень важно. Оно указывает на то, что меновая стоимость товара в его обмене на деньги зависит не только от внутренней стоимости конкретного товара, но и от стоимости денег.

К. Маркс в «Капитале» и в «Экономических рукописях 1857–1858 гг.» дает подробный анализ денег-товаров. В его анализе главное внимание сосредоточено на том, почему товар превращается в деньги, какова их социально-экономическая сущность. При этом «ради упрощения» денежным товаром у Маркса предполагается везде золото. Суть взглядов Маркса о товарных деньгах кратко сводится к следующему.

- Деньги являются самостоятельной формой меновой стоимости товара. «Деньги – не просто посредствующая форма товарного обмена. Они представляют вырастающую из процесса обращения форму меновой стоимости»⁶¹. И реальность денег, их субстанция заключаются в меновой стоимости товара, которая кристаллизуется

⁶⁰ Рикардо Д. Соч. Т. 1. М., 1955. С. 61, 62.

⁶¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Г. 46. Ч. 2. С. 471.

в деньгах, обладающих *всеобщей* потребительной стоимостью и собственной стоимостью как деньги-товар⁶².

Выделяясь в самостоятельную форму меновой стоимости, деньги становятся «*всеобщим эквивалентом*» всех других товаров. «Всеобщий эквивалент — это деньги»⁶³. И в этом качестве всеобщего эквивалента заключена, по Марксу, социально-экономическая сущность денег, которые функционируют в качестве меры стоимости, средства обращения и платежа, накопления и, наконец, в качестве мировых денег, выражая реальную общественную связь человеческих отношений в мире рыночной экономики.

А. Маршалл, которого одни называли последним рикардianцем, другие — основоположником неоклассического направления в политической экономии, главное внимание обращал на количественную сторону денежного обращения и на роль денег в поведении субъектов рыночной экономики, с согласия которых золото и серебро были избраны в качестве денег.

В «Принципах экономической науки» (1890 г.) Маршалл дает такое определение денег: «Деньги представляют собой всеобщую покупательную способность»⁶⁴. И потому, продолжает Маршалл, «люди стремятся их обрести в качестве средства для достижения любых целей, как высокого, так и низкого порядка, как духовных, так и материальных»⁶⁵. При этом Маршалл считал деньги «единственным пригодным средством измерения мотивов человеческой деятельности». И, обращаясь к золоту и серебру, он заключает, что из вещественных товаров они обладают как деньги всеми качествами в «наивысшей степени», и по этой причине «они были избраны с общего согласия для использования в качестве денег, в качестве выразителя стоимости других вещей»⁶⁶.

Итак, деньги, по Маршаллу, в их товарной форме — это выразитель стоимости всех других вещей, всеобщая покупательная способность и средство измерения мотивов человеческой деятельности.

б) *Бумажные деньги*. К определению их сущности, когда они лишены обратимости в золото, современные исследователи подхо-

⁶² Там же. Т. 46. С. 158, 165; Т. 23. С. 100.

⁶³ Там же. Т. 46. Ч. 1. С. 171, Т. 46. Ч. 2. С. 410, 475.

⁶⁴ Маршалл А. Принципы экономической науки. Г. 1. М.: Прогресс, 1993

⁶⁵ Там же

⁶⁶ Там же Т. 2. С. 10.

дят неоднозначно, хотя практически все признают, что эпоха товарных денег породила эпоху бумажных денег, не имеющих своей внутренней стоимости, но выполняющих *все функции денег* в процессе товарно-денежного обмена, о которых речь пойдет ниже. Как ученые эпохи бумажных денег определяют их сущность?

П. Самуэльсон: «Бумажные деньги олицетворяют сущность денег, их внутреннюю природу. *Деньги как деньги, а не как товары — нужны не сами по себе, а ради тех вещей, которые можно на них купить!*» И заключает: «Деньги — это искусственная условность»⁶⁷. Если с первым положением автора можно безоговорочно согласиться, то по поводу его определения денег как искусственной условности этого сделать нельзя, и вот почему. Во-первых, бумажные деньги — это общественный продукт реальной эволюции товарного производства и обмена, которые на высокой ступени своего развития позволяют удовлетворять потребности общества в столь же реальном товарно-денежном обмене с помощью бумажных денег. Во-вторых, бумажные деньги, их количество в обращении не оторвано абсолютно, а в конечном счете связано с реальным обращением на рынке товаров и услуг, с их реальной, а не искусственной меновой стоимостью или рыночной ценой.

Раймон Барр в популярном во Франции учебнике «Политическая экономия» верно замечает, что физические свойства денежного материала «не являются определяющими» для денег, функционирующих в обществе, что в любом физическом облике (золото это или банковский билет) все виды денег «являются платежным средством». Он дает такое определение денег: «Деньги могут быть определены как средство обмена, общепринятое в данном платежном сообществе»⁶⁸.

В нашей отечественной литературе о деньгах сошлемся на исследование И.В. Пашкуса, опубликованное в 1990 г. в Ленинграде. Он пишет о бумажных деньгах так: «Под бумажными деньгами следует понимать денежные знаки, выпускаемые прямо или косвенно государственным казначейством для бюджетных нужд и снабженные принудительной покупательной способностью». К ним относятся казначейские билеты, неразменные банкноты, векселя,

⁶⁷ Самуэльсон П. Экономикс. М., 1964. С. 68–69. Это же определение бумажных денег дано и в издании 1983 г. (См.: Экономические науки. 1990. № 5. С. 90)

⁶⁸ Барр Р. Политическая экономия Т. 2 М.: Международные отношения, 1994 С. 281 Пер на русский язык сделан по 7-му изданию (1976 г.).

облигации и другие ценные бумаги⁶⁹. При этом неразменная банкнота, «постоянно присутствуя в сфере обращения, выступает знаком стоимости мира товаров в целом»⁷⁰. Профессор Пашкус (в отличие от многих экономистов) считает, что и бумажные, и кредитные деньги сохраняют роль всеобщего эквивалента в виде *всеобщего менового эквивалента*, у которого материально-вещественное воплощение функционально связано с «всетоварным воплощением», и важной «основой менового эквивалента является количество бумажных денег в обращении»⁷¹.

К суждениям Пашкуса следует сделать одно замечание о том, что бумажные деньги выпускаются не только «для бюджетных нужд», а для всего товарно-денежного оборота данной страны. Впрочем, и сам автор цитируемой книги всем ее содержанием опровергает это утверждение.

И, наконец, приведем определение денег такого авторитета в экономической науке, каким является Д.М. Кейнс. В своем «Трактате о денежной реформе» (1923 г.) Кейнс выступает против золотого стандарта в денежном обращении, называя его «варварским пережитком». Обращаясь к сущности денег, он пишет: «Значение денег заключается только в их покупательной способности» и, подчеркивая *социальное значение*, которое приобретают деньги, заключает, что «деньги представляют не что иное, как время от времени обнаруживаемое государством законное платежное средство для выполнения денежных обязательств»⁷². Это определение Кейнса поддерживается большинством экономистов Запада до сих пор.

Завершая анализ теоретических представлений о сущности денег, подчеркнем, что их нельзя представлять неким техническим инструментом обмена – вроде весов и гирь в торговле, или метра в измерении длины и т.п. Деньги, как обособившаяся форма самостоятельного существования меновой стоимости товаров и услуг, являются *общественно-экономической категорией, выражающей отношения между людьми*. И в этом их главная сущность, которая коренится не в вещной форме денег (бумаге или золоте), а в самих меновых отношениях между субъектами рыночной экономики. В свою очередь, эти меновые отношения изменяются вместе с изменениями в общественном воспроизводстве. Неустойчиво воспроиз-

⁶⁹ Пашкус Ю.В. Деньги: прошлое и настоящее. Л., 1990. С. 46–47.

⁷⁰ Там же. С. 70.

⁷¹ Там же. С. 91–92.

⁷² Кейнс Д.М. Избранные произведения. М.: Экономика, 1993. С. 87, 91

водство – неустойчива и денежная единица, теряющая свою покупательную способность. В этом плане прав Кейнс, когда говорит: «Безработица, непрочное положение производителя, обманутые ожидания, внезапная потеря сбережений, непомерные конъюнктурные прибыли спекулянтов и барышников – все это в значительной степени вызывается неустойчивостью денежной единицы»⁷³. Как это похоже на ситуацию в России конца XX в.!

Сущность денег находит свое конкретное выражение в функциях денег, к рассмотрению которых мы и перейдем.

2. Функции денег

В классической политэкономии выделялось пять функций денег: как меры стоимости, как средства обращения, как средства образования сокровищ (накопления), как средства платежа, как мировых денег. В современной теории толкование функций денег несколько изменилось.

В качестве *меры стоимости* деньги выражают и соизмеряют меновую стоимость всех товаров и услуг. Денежное выражение меновой стоимости осуществляется в *цене* товара или услуги. В этой функции деньги и выступают прежде всего как всеобщий эквивалент меновой стоимости всех доставляемых на рынок товаров и услуг. Поэтому в теории классиков функция меры стоимости относилась к основной функции денег. В настоящее время многие экономисты (Самуэльсон, Макконнелл, С. Фишер и др.) не считают эту функцию денег основной или вовсе ее исключают. С этим трудно согласиться, поскольку без функции денег как меры стоимости необъяснимы и все другие функции денег, которые они выполняют.

Технически измерение стоимости деньгами связано с *масштабом цен*, который в эпоху золотых денег устанавливался государством как весовое количество золота в денежной единице данной страны. В эпоху бумажных денег масштаб цен служит номинал самой денежной единицы (рубль, доллар, марка и т.д.), принятый в законе государства. Функцию меры стоимости деньги могут выполнять идеально – без присутствия самих денег. Скажем, автомобильный завод, зная меновую стоимость (цену) на рынке, может определить стоимость произведенных автомобилей еще до их продажи.

Деньги как *средство обращения* выполняют роль мимолетного посредника в процессе обращения товаров (Т – Д – Т). При

⁷³ Там же С. 86

продаже одного товара с целью купить другой товар деньги не самоцель, а лишь средство обмена одного товара на другой. Из этой преходящей, мимолетной роли денег в их функции как средства обращения и появляется возможность замены полноценных денег, имеющих внутреннюю стоимость, бумажными деньгами – как знаками стоимости. Среди современных экономистов (особенно американских) многие считают функцию денег как средства обращения основной.

Деньги как *средство платежа* выступают в этом качестве тогда, когда товар или услуга покупаются с отсрочкой платежа – в кредит, в долг. Такая ситуация – обычное явление в рыночной экономике, возникающая при удовлетворении и производственных, и личных потребностей в ходе воспроизводственного процесса. Из функции денег как средства платежа возникают *кредитные деньги* – вексель, банкнота, чек и другие долговые обязательства субъектов рыночных отношений. В современной теории многие экономисты склонны объединять функции денег как средства обращения и средства платежа в одну функцию, называя ее средством обмена. Это, видимо, правомерно, поскольку в развитой рыночной экономике деньги в функции средства обращения и средства платежа тесно переплетаются и практически сращиваются.

Деньги как *средство образования сокровищ и накопления*. Функция денег как средства накопления в ее современном содержании выросла и развилась из обращения золотых денег, которые изымались из обращения и застывали в руках владельца в виде сокровища, олицетворявшего богатство собирателей сокровищ из золотых монет, слитков или изделий из золота. Сокровище превращало общественную силу денег в силу частного лица. Вспомните пушкинского барона в «Скупом рыцаре», который, взирая на сундуки с золотом в своем подвале и отсыпая горсть золота в шестой сундук, говорит: «Что не подвластно мне? Как некий демон отселе править миром я могу... Мне все послушно, я же – ничему».

С развитием товарно-денежных отношений деньги как *средство накопления* – в связи с их абсолютной ликвидностью, т.е. возможностью в любое время превратить в товары, оплатить долги и пр. – сберегаются и накапливаются предпринимателями для расширения своих предприятий, а население сберегает свои денежные доходы для приобретения в будущем дорогостоящих товаров и услуг, недвижимости (земля, жилье), для оплаты длительных путешествий и т.п. При этом в наше время накопление де-

нег (за некоторым исключением) осуществляется на банковских счетах в виде вкладов, что сохраняет деньги и дает дополнительный доход в форме процентов по вкладам. В современной теории функцию денег как средства накопления часто называют функцией сохранения стоимости или функцией как средства сбережения. На наш взгляд, термин «накопление» лучше выражает содержание этой функции денег.

Функция мировых денег. Эту функцию деньги выполняют на международных рынках, где они выступают как всеобщее покупательное и платежное средство. В пору золотых денег в качестве мировых и было золото. С наступлением эпохи бумажных денег функцию мировых денег выполняют валюты развитых стран, имеющих свободно конвертируемую валюту (СКВ) на другие национальные валюты. Это американский доллар, английский фунт стерлингов, немецкая марка и др. Кроме того, со второй половины XX в. функцию мировых денег выполняют и специальные средства Международного валютного фонда, получившие название СДР. А сегодня это и евро – общее валютное средство стран Европейского экономического сообщества. Ряд экономистов полагает, что эти специальные средства могут стать в перспективе единой мировой валютой.

3. Денежное обращение

Денежная масса как совокупность денежных средств, обращающихся в данной стране на определенный момент, *неоднородна* по формам денег и количественно *непостоянна*. Поэтому современные денежные системы довольно сложны по своей структуре и по режиму денежного обращения.

В денежных системах современной экономики применяются три формы денег: металлические, бумажные наличные и безналичные деньги.

Металлические деньги используются только как разменная монета, номинальная стоимость которой устанавливается законом государства. Притом золото, как уже говорилось, не участвует во внутреннем денежном обращении всех стран. Оно теперь сосредоточено в центральных банках и используется только для внешне-торговых расчетов.

Наличные бумажные деньги в обращении используются предприятиями и частными лицами для оплаты индивидуальных услуг и реализации мелких и средних сделок. Эти деньги наиболее лик-

видны и удобны для расчетов в розничной торговле и сфере личных услуг для населения.

Безналичные деньги используются для расчетов с участием банков и государственного казначейства. Их часто называют «письменными» расчетами, которые производятся путем списания с банковского счета предприятий, торговых и других организаций и учреждений, а также физических лиц – по их поручениям – и перевода денег на другие банковские счета участников той или иной сделки. Такие расчеты широко используются при крупных сделках, в расчетах государства и его органов на местах. В развитых странах на долю безналичных расчетов приходится подавляющая масса денег во всем денежном обороте. Так, по американским источникам, в США на долю наличных денег приходится всего 2–3% денежного оборота.

Для измерения денежной массы в обращении в современной экономике используются группировки денег по признаку их ликвидности, получившие название денежных агрегатов, которые обозначаются как M_1 , M_2 и M_3 . Что включается в эти агрегаты?

M_1 – это самая ликвидная часть денежной массы. Она включает в свой состав наличные деньги вне банков (бумажные и металлические) + бессрочные вклады, в том числе чековые, а иногда и кредитные карточки.

M_2 – это тоже достаточно ликвидные финансовые активы, но в меньшей степени, чем агрегат M_1 . В M_2 включается M_1 + срочные вклады сравнительно небольших размеров, которые легко обратимы в наличные деньги.

M_3 – состоит из M_2 + срочные вклады больших размеров. Например, в практике США крупным вкладом считается сумма в 100 тыс. долларов и более, а сумма менее 100 тыс. относится к агрегату M_2 .

Вся денежная масса, представленная этими агрегатами, является самым широким определением денежной массы. Но в некоторых странах денежную массу еще более расширяют, прибавляя к трем названным агрегатам большую часть ценных бумаг (сберегательные облигации, казначейские векселя и другие кредитные ценные бумаги, выпускаемые государством), которые включаются в денежный агрегат M_3 . Хотя при этом часто делается оговорка, что M_2 и M_3 – это «почти деньги», или что это «квазиденьги».

В теоретическом анализе для определения массы функционирующих денег чаще придерживаются узкого определения денег,

представленного в агрегате M_1 , которые могут безотлагательно расходоваться.

Каков же закон, определяющий необходимое количество денег в обращении? Как его формулирует экономическая теория?

Во время золотого стандарта в денежном обращении такой закон был сформулирован К. Марксом, исходящим из функций денег как средства обращения и средства платежа⁷⁴. Предлагая формулу количества денег, необходимых для обращения в течение определенного периода, Маркс исходит из того, что сумма денег для товарного обращения определяется суммой цен товаров, подлежащих реализации в данный период (скажем, за год) с учетом скорости оборота денежной единицы, минус сумма цен товаров, по которым платежи выходят за рамки данного периода, минус взаимно погашающиеся платежи и плюс сумма цен товаров, платежи по которым наступают в данном периоде. С учетом сказанного формула количества денег, необходимых для обращения, принимает следующий вид.

$$\text{Сумма Д} = \frac{\text{ЦТ} - \text{К} - \text{ВП} + \text{П}}{\text{О}},$$

где Д - количество денежных единиц, необходимых для обращения в данный период;

ЦТ - сумма цен товаров, подлежащих реализации;

К - сумма цен товаров, по которым платежи наступят после данного периода;

ВП - сумма взаимно погашающихся платежей;

П - сумма цен товаров, проданных в кредит, по которым наступает срок платежа в данный период;

О - скорость оборота денежной единицы.

В соответствии с этой формулой сбалансированное (равновесное) состояние рыночного оборота товаров и денег выражается классической формулой, которая выглядит так:

$$\text{Сумма Т} \times \text{Ц} = \text{Сумма Д} \times \text{О},$$

где ТЦ выражает стоимость товаров в их денежном выражении по рыночным ценам данного периода, определяя собой и необходимую сумму денег для реализации товаров - с учетом скорости оборота денежной единицы.

⁷⁴ См. Маркс К. Капитал. Т. 1. Гл. 3.

В современной теории масса денег, необходимых для обращения, определяется на основе количественной теории денег. Эта теория появилась еще в XVI в. и, развиваясь, получила широкое признание в начале XX в. Суть ее состоит в том, что *изменение количества денег в обращении приводит к пропорциональному изменению абсолютного уровня цен на товары и услуги, а следовательно, к изменению покупательной способности денег.*

Главное отличие концепций теоретиков количественной теории денег (в отличие от классической школы) заключается в том, что у них решающее значение в уравнении обмена имеют деньги, а не товары и услуги. И поэтому номинальная стоимость ВНП определяется массой денег в обращении. Характеризуя условия равновесия между предложением денег и спросом на них, представители количественной теории денег предложили несколько вариантов уравнения обмена.

Наиболее известен вариант американского экономиста Ирвинга Фишера (1867-1947), который сформулировал уравнение обмена так:

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

где M – денежное предложение; V – скорость обращения денег, используемых на покупку готовых товаров и услуг; P – средняя цена товаров и услуг; Q – количество товаров и услуг, проданных на рынке, или число сделок.

По модели И. Фишера, количество денег в обращении, умноженное на число их оборотов (V), равняется номинальной стоимости проданных товаров и услуг за данный период (год), или сумме денег в актах купли-продажи. В этом уравнении его денежная часть (MV) выражает *предложение* денег, а товарная часть (PQ) – *спрос* на деньги. Поскольку спрос и предложение равны, то при постоянных V и Q (а это предполагает уравнение Фишера) рост предложения денег будет прямо влиять на повышение цен. Если же предложение денег будет расти в той же степени, что и расширение выпуска товаров и услуг, то роста цен не произойдет.

В 70-х гг. XX в. в экономической науке стало преобладать новое направление количественной теории денег, получившее название *монетаризма*, во главе с американским экономистом Милтоном Фридменом (р. в 1912 г.). Монетаризм исходит из того, что рыночная экономика является системой внутренне устойчивой (во-

преки взглядам неоклассиков и Кейнса), а негативные явления в экономике (кризисы, инфляция и т.п.) – это результат некомпетентного вмешательства государства в экономику, и потому надо свести это вмешательство к минимуму; что динамика ВВП следует непосредственно за динамикой денег, хотя и с некоторым опозданием, а потому монетаризм делает главный упор на деньги, количество и динамика которых объясняет чуть ли не все плюсы и минусы развития экономики.

Опираясь на уравнение И. Фишера, который делает акцент на взаимосвязь денег с ценами, И. Фридмен связывает динамику массы денег в обращении с номинальным ВВП. Поскольку $P \times Q$ в уравнении И. Фишера – это и есть ВВП в денежном (номинальном) выражении, то уравнение записывают в ином виде

$$M = \frac{\text{ВВП}}{V}.$$

При этом монетаристы считают, что в краткосрочном периоде скорость оборота денег (V) практически не меняется и остается стабильной, а в долгосрочном периоде изменяется плавно, и ее можно учесть. Что касается увеличения самой денежной массы в обращении, то это, по мнению монетаристов, не влияет на скорость оборота денег.

Из этих положений М. Фридмен выводит свое «денежное правило» для поддержания долгосрочной сбалансированности в экономике, по которому в экономической политике следует поддерживать постоянный прирост денежной массы в соответствии с приростом (среднегодовым) ВВП и среднегодовым темпом ожидаемой инфляции. Это определяется уравнением Фридмена

$$\Delta M = \Delta P + \Delta V,$$

где ΔM – среднегодовой процент приращения денег за длительный период; ΔV – среднегодовой темп (%) прироста ВВП за длительный период; ΔP – среднегодовой темп ожидаемой инфляции (%).

Монетарное правило М. Фридмена не без успеха применяется с середины 70-х гг. в Англии и США, но используются и другие подходы.

Лекция 8

РЫНОК

Рынок формировался и развивался вместе с развитием товарного производства. От древнейших базаров до современного рынка прошли века человеческой истории. Естественно, что экономическая наука с ее первых шагов до наших дней отводит изучению рынка большое место. Без рыночного оборота факторов производства, товаров и услуг невозможно объяснить и понять функционирование рыночной экономики, закономерности ее воспроизводства. Этим определяется место темы в учебном курсе.

В лекции будут рассмотрены вопросы, связанные с понятием рынка как экономической категории, классификацией рынков и основными рыночными механизмами. В последующих темах курса эти вопросы найдут дальнейшее углубление и конкретизацию.

1. Рынок как экономическая категория

Как порождение товарного производства, требующего реализации производимых товаров и услуг через куплю-продажу, рынок в современной экономике превратился в обширную сферу экономической деятельности людей. Так, только во внутренней торговле США в 1986 г. было занято 23,6 млн. человек, что составляло 20% занятого населения⁷⁵. Даже при неразвитости рыночной экономики в Советском Союзе сфера торговли в 80-е гг. в среднем включала по стране около 10 млн. работников, или 8% всего занятого населения⁷⁶. С переходом в 90-х гг. к рыночной экономике и в нашей стране доля занятых во внутренней торговле приближается к уровню стран с развитой рыночной экономикой.

Заметим, что приведенные цифры занятости в торговле относятся только к оптовой и розничной торговле товарами и услугами, не включая работников, занятых на рынках рабочей силы, капитала и денежном рынке. С учетом последних доля занятых на всех рынках значительно больше и достигает в развитых странах 30 и более процентов занятого населения.

Как же экономическая теория определяет рынок? В самом общем, абстрактном определении в теоретических концепциях уче-

⁷⁵ См.: Современные США: Энциклопедический словарь. М., 1988. С. 198.

⁷⁶ См.: Народное хозяйство СССР в 1989 году: Статистический ежегодник. М. Финансы и статистика. С. 49

ных мы встречаем разные трактовки рынка как экономической категории. Приведем некоторые из них.

Лауреат Нобелевской премии Фридрих Хайек (1899–1992) определял рынок как сложное передаточное устройство, которое позволяет с наибольшей полнотой и эффективностью использовать информацию, рассеянную среди множества индивидуальных субъектов (агентов) рыночной экономики.

Другой лауреат Нобелевской премии Поль Самуэльсон в учебнике «Экономикс» (издание 1985 г.) пишет: «Мы видим в рынке процесс, посредством которого продавцы и покупатели продуктов взаимодействуют, чтобы определить цену и количество последних».

В учебнике «Экономикс» К. Макконнелл и С. Брю дают такое определение: «Рынок – это институт или механизм, сводящий вместе покупателей (представителей спроса) и продавцов (поставщиков) отдельных товаров и услуг» (издание 1993 г. в русском переводе).

Итак, на рынке взаимодействуют, т.е. вступают в экономические отношения друг с другом, продавцы и покупатели в процессе купли-продажи всего многообразия товаров и услуг. Поэтому иногда рынок получает самое краткое определение как *взаимодействие продавцов и покупателей*⁷⁷. Но следует заметить, что в условиях развитого рынка (особенно при крупных сделках) действует много *посредников*, которые совершают продажу и покупку по поручению собственников товаров, услуг и денег. Это наглядно демонстрируют различные биржи (товарные, фондовые и др.), где посредники осуществляют обменные операции в крупных размерах.

Из сказанного следует, что *рынок как экономическая категория* – это *совокупность экономических отношений между людьми в процессе обмена, совершаемого в форме купли-продажи*.

Объектами рыночного оборота являются все факторы производства, находящиеся в собственности отдельных лиц, предприятий и государства, а также все производимые товары и услуги, реализуемые через рынок. *Субъектами* рыночных отношений выступают как отдельные граждане, так и семьи, фирмы, посредники и государственные учреждения.

Роль рынка в условиях рыночной экономики заключается прежде всего в том, что процесс воспроизводства для всех това-

⁷⁷ См., напр.: Введение в рыночную экономику / Под ред. Л.Я. Лившица, И.Н. Никулиной. М.: Высшая школа, 1994. С. 54.

ропроизводителей *начинается и завершается* в сфере рыночного обращения - за пределами непосредственного производства. Прежде чем начать производство товаров и услуг, производители обращаются на рынок в качестве покупателей необходимых им факторов производства (рабочей силы, средств производства, природных ресурсов). Произведенные товары и услуги реализуются потребителям тоже через рынок, когда производители выступают уже в качестве продавцов. Таким образом, через рынок осуществляется подготовка, обеспечение производства необходимыми ресурсами и реализация произведенных товаров и услуг. Весь воспроизводственный цикл для товаропроизводителей в его реальном движении осуществляется по схеме рынок – производство – рынок. На подготовительной стадии производства рынок обеспечивает потребности *производительного* потребления, а на заключительной стадии реализации товаров и услуг доставляет продукты, обеспечивающие потребности как *личного* так и *производительного* потребления. Более подробно о роли рынка будет сказано в связи с вопросом о механизмах рынка, а перед этим рассмотрим классификацию рынков.

2. Классификация рынков

Рынки классифицируют по нескольким признакам: по объектам купли-продажи; по типу рыночной конкуренции; территориальному признаку и др.

По объектам купли-продажи различают рынок товаров, услуг, рабочей силы, рынок капиталов, информации, денежный рынок и т.д. В свою очередь, каждый из этих рынков подразделяется на более конкретные рынки по их объектам. Так, рынок товаров представлен специализацией рынков товаров, идущих в личное потребление (рынок потребительских товаров), и товаров, идущих в производственное потребление (рынок средств производства). Но и они имеют более узкую специализацию по отдельным группам товаров. Скажем, на рынке потребительских товаров выделяют рынки мясных и молочных продуктов, рынки овощей и хлебобулочных изделий и т.п. На рынке товаров производственного назначения выделяют рынки машин и оборудования, сельскохозяйственного и минерального сырья, топлива и лесных товаров и др.

По типу конкуренции в теории выделяют рынки *совершенной* (свободной) и *несовершенной* конкуренции.

Под рынком *совершенной* конкуренции понимается такой рынок, где все продавцы и покупатели находятся в равных условиях, имеют одинаковые права и возможности свободно конкурировать между собой без вмешательства государства и давления монополий. Многочисленность покупателей и продавцов на таком рынке не позволяет отдельно взятому продавцу или покупателю сколько-нибудь значительно влиять на рыночную цену. Свободное рыночное ценообразование на товары и услуги здесь направляется законами самого рынка – той «невидимой рукой», о которой писал А. Смит. В результате каждый из субъектов рыночных отношений, преследуя свои собственные интересы, удовлетворяет интересы других людей и общества в целом. В качестве примера рынка совершенной конкуренции традиционно приводится рынок сельскохозяйственной продукции, которую производят тысячи крестьянских или фермерских хозяйств и которую приобретают тысячи покупателей.

Под рынком *несовершенной* конкуренции понимается такой рынок, на котором действуют монополии и олигополии, существует монополистическая конкуренция и государственное вмешательство в рыночные отношения. Эти мощные силы своим влиянием на рыночные процессы в производстве и в обращении ограничивают свободу рыночной конкуренции, выступая и как производители значительной доли товарной продукции, и как покупатели факторов производства, сырьевых ресурсов и готовой продукции. Кроме того, монополии нередко вступают в сговор между собой по установлению рыночных цен на производимую продукцию, а государство в современном мире выступает не только как крупнейший предприниматель, но и как законодатель «правил игры» в рыночной экономике, в том числе и для монополистических объединений, вмешиваясь в деятельность рынков многими способами и по различным причинам, которые будут рассмотрены позднее.

Следует сказать, что в чистом виде рынка совершенной конкуренции, как и рынка несовершенной конкуренции, никогда не было и нет. Они всегда существовали в определенном сочетании. Что касается современного рынка, то регулирующая роль государства на рынке, как и влияние крупных монополий, гигантских корпораций, несомненно усилилась.

По территориальному признаку различают *местные* рынки, к которым относят рынки отдельных поселений, территорий (город, регион); *национальные* рынки, охватывающие территорию государ-

ства и являющиеся внутренним рынком данной страны, и, наконец, *мировые* рынки, которые охватывают международные рыночные связи между странами.

3. Рыночный механизм и его функции

Саморазвитие рынка как обособившейся части воспроизводственного процесса осуществляется по внутренне присущим рынку законам, которые реализуются через рыночный механизм. Основными элементами этого механизма являются *цена, спрос и предложение, конкуренция*. Совокупность этих элементов в их взаимодействии и определяют условия функционирования рынка, или *конъюнктуру* рынка. Рассмотрим эти элементы рынка подробнее.

1. Рыночная цена. Цена как экономическая категория и теоретические концепции цены рассматривались в 6-й лекции. Мы выяснили, что при всех различиях теоретических концепций о цене, все они так или иначе признают, что конечная цена продукта, реализуемого через куплю-продажу, определяется на рынке. Но при этом цены в роли рыночного механизма выполняют очень важные функции в системе рыночной экономики, являясь, по выражению Милтона Фридмена, ее «нервной системой». Какие же это функции?

а) *Информационная функция цены* Цены рынков несут в себе информацию для продавцов и покупателей о насыщенности рынка товарами и услугами, их дефиците или избытке. Это позволяет производителям и потребителям товаров и услуг, в соответствии с их потребностями, делать осознанный выбор того или иного продукта для производства и потребления, соотносить свои издержки производства с рыночной ценой производимой продукции или свою платежеспособность (доходы) с уровнем рыночных цен. Для предпринимателей цены служат сигналом о необходимости увеличения производства или его сокращения, об изменении технологии и организации производства. Для потребителей ценовая информация служит основой выбора на рынке тех благ, которые удовлетворяют их потребности с меньшими расходами. Словом, цены или вознаграждают продавцов и покупателей за их выбор на рынке, или наказывают за их просчеты и неверно принятые решения.

б) *Стимулирующая функция цены* Она заключается в том, что рыночная цена стимулирует производителей и потребителей продукции к наиболее экономичному (рациональному) использованию имеющихся в их распоряжении ресурсов для получения макси-

мального результата в производстве и потреблении. Иначе говоря, рыночные цены на товары и услуги стимулируют к поиску наиболее эффективных способов производства и потребления, при которых с меньшими затратами можно достигнуть того же или лучшего результата.

в) *Распределительная функция цены.* Эта функция цены относится к распределению доходов между субъектами рыночной экономики через цены. Поскольку все доходы выражаются в денежной форме, то цена, как денежное выражение меновой стоимости товаров и услуг, определяет и возможный денежный доход, который может получить человек, фирма за свою деятельность по производству материальных благ или услуг. Высокий уровень цен – при прочих равных условиях – обещает и высокий доход (заработной платы, прибыли и пр.) и, наоборот, низкие цены снижают доход.

Все обозначенные здесь функции цены – информационная, стимулирующая и распределительная – взаимосвязаны в реальном воспроизводственном процессе на всех его фазах.

2. Спрос и предложение на рынке. Как уже отмечалось выше, на рынке взаимодействуют между собой продавцы и покупатели. Первые предлагают товары и услуги, доставленные на рынок *для продажи*, вторые обращаются к рынку *для покупки* необходимых им товаров и услуг. Продавцы выступают на стороне рыночного *предложения*, желая реализовать свои товары и услуги по выгодной для них цене, а покупатели выступают на стороне *спроса*, желая удовлетворить свои потребности по цене, которая доступна им и требует меньших расходов.

Взаимодействие спроса и предложения в конечном счете и определяет механизм рыночного ценообразования. Рыночная цена, в свою очередь, оказывает обратное воздействие на динамику спроса и предложения. Остановимся на этих вопросах подробнее.

а) *Рыночный спрос* Выясним сначала экономическое содержание этого понятия. В работах экономистов нет однозначного определения спроса. Приведем некоторые из них. Так, в учебнике, написанном под руководством В.Д. Камаева, сказано: «Спрос – это одна из сторон многомерного процесса рыночного ценообразования»⁷⁸. Р. Барр дал такое определение: «Спросом называется количество товаров и услуг, имеющееся на данном рынке, которое субъекты хозяйственной жизни готовы купить по определенной

⁷⁸ Учебник по основам экономической теории / Рук. авт. кол-ва проф. В.Д. Камаев М. МГУ им. П.С. Баумана, 1994. С. 63.

цене независимо от того, действуют они рационально или под влиянием среды»⁷⁹. В «Экономикс» К. Макконнелл и С. Брю определяют спрос как «количество продукта, которое потребители готовы и в состоянии купить по некоторой цене из возможных в течение определенного периода времени цен»⁸⁰.

Из приведенных определений спроса следует, что их авторы видят в рыночном спросе или одну из сторон рыночного ценообразования, или количество товаров и услуг, покупаемых на рынке по определенной цене. Все это действительно связано со спросом. Но в этих определениях нет отражения весьма существенного в экономическом содержании рыночного спроса, связанного с целью любого общественного воспроизводства, – с удовлетворением *потребностей* людей через рынок.

Дело в том, что в условиях развитой рыночной экономики спрос на товары и услуги становится *рыночной формой удовлетворения потребностей* людей и в потреблении средств производства, и в потреблении жизненных средств. В этом заключена *качественная* характеристика рыночного спроса. Удовлетворить спрос населения – значит, удовлетворить его потребности в товарах и услугах, доставляемых на рынок. Степень удовлетворения рыночного спроса людьми необходимыми благами становится важнейшим показателем полноты удовлетворения их потребностей во всех сферах жизнедеятельности. *Количественно* же рыночная форма удовлетворения потребностей на основе спроса в каждый данный период времени определяется возможностью (платежеспособностью) субъектов рыночной экономики купить товары и услуги по рыночной цене. Поэтому спрос – это не просто субъективное *желание* и *готовность* иметь какие-то блага для удовлетворения потребностей индивида или фирмы, а *способность* платить деньги за эти блага по их рыночной цене. Такова суровая реальность рынка.

На основе сказанного спрос на рынке более полно можно было бы определить так: *спрос – это рыночная форма выражения потребностей людей, объем которых измеряется количеством товаров и услуг, купленных по рыночной цене в данное время.*

Из самого определения спроса вытекает взаимосвязь спроса и рыночной цены. *Повышение* цены (при прочих неизменных условиях) ведет к *снижению* покупательной способности потребителей и уменьшению спроса. И, наоборот, *снижение* цены *повышает*

⁷⁹ *Барр Р.* Политическая экономия. Т. 1. М., 1994. С. 465.

⁸⁰ *Макконнелл К., Брю С.* Экономикс. Т. 1. М., 1993. С. 61.

покупательную способность и увеличивает спрос. Эта *обратная*, или отрицательная, связь между рыночной ценой и величиной спроса формулируется в экономической теории как *закон спроса*.

Обратная связь между рыночной ценой продукта и величиной спроса на этот продукт может иллюстрироваться простым графиком, получившим название *кривой спроса*. Допустим, что за единицу товара X рыночная цена, предлагаемая продавцами, составляет 1, 2, 3, 4 и 5 денежных единиц. Ясно, что покупатели больше купят товара X по низкой цене и меньше - по высокой. График кривой спроса представлен на рис. 2. (Нисходящая кривая DD показывает обратную зависимость между ценой товара X и величиной спроса на этот товар. По закону спроса покупатели больше приобретают продукта, когда цена на него ниже, и, наоборот, меньше, когда цена повышается).

Поскольку речь идет о рыночном спросе, то это всегда *платежеспособный* спрос при данной рыночной цене. Поэтому спрос на рынке реагирует на изменение цен, то повышаясь, то снижаясь. Но цены, в свою очередь, реагируют на величину рыночного спроса, снижаясь при падении спроса и повышаясь при росте спроса.

Кроме того, следует заметить, что на величину спроса оказывают влияние не только цены. Есть еще и *неценовые факторы* (детерминанты), которые изменяют величину и структуру как *индивидуального*, так и *совокупного* рыночного спроса. Основными из них являются следующие.



Рис 2 Кривая спроса на товар X

1. *Денежные доходы потребителей* При общем росте денежных доходов у потребителей очевиден и рост величины спроса. И наоборот, снижение доходов потребителей будет сопровождаться падением спроса. Но динамика доходов сказывается и на структуре спроса. Повышение доходов вызывает повышенный спрос на товары более высокого качества, ранее не доступные потребителю, а снижение доходов порождает обратный результат в спросе.

2. *Число потребителей на рынке.* Рост населения естественно увеличивает и потребности людей, удовлетворяемых через рыночный спрос, а сокращение потребителей ведет к снижению спроса. Это сказывается и на структуре спроса. Скажем, повышение рождаемости вызовет рост спроса на детские товары и услуги для матери и ребенка, а увеличение доли населения в старшем возрасте (при сокращении рождаемости) переместит спрос в большей мере на товары и услуги для поколений этой возрастной группы.

3. *Изменения в ожиданиях и вкусах потребителей* Ожидания потребителей на будущее (в обозримый срок) изменяются под влиянием инфляции, обещающей повышение цен, при ожидании повышения или понижения доходов, при оценке плохого или хорошего урожая и пр. Вкусы же потребителей изменяются под воздействием появления новых продуктов на рынке, под влиянием рекламы и моды и многих других факторов, воздействующих на рыночное поведение потребителей. Все это так или иначе влечет изменение спроса.

б) *Рыночное предложение.* В своем вещественном содержании рыночное предложение представлено товарами и услугами. С количественной стороны оно определяется как *количество продуктов производства, которое доставлено или может быть доставлено на рынок.* Но продукт доставляется на рынок для продажи. И продавец (как и покупатель) сталкивается на рынке с рыночной ценой, по которой может быть реализован продукт.

Ясно, что производитель заинтересован в том, чтобы при продаже своего продукта получить цену, не только возмещающую его затраты (издержки производства), но и позволяющую получить сверх того прибыль. Поэтому *высокая* рыночная цена побуждает производителя *увеличить* предложение своего продукта на рынке и, наоборот, *низкая* цена будет вести к *снижению* предложения. Таким образом, между рыночной ценой и предложением устанавливается *прямая* взаимосвязь: при высокой цене предложение растет, при низкой – предложение падает. Эту *прямую*, или поло-

жительную, связь между рыночной ценой и величиной предложения теория формулирует как закон *предложения*. Графически такая связь представляет *кривую предложения*, которая показана на рис. 3. (Восходящая кривая SS показывает прямую зависимость между ценой товара X и величиной предложения этого товара на рынке. По закону предложения производители предлагают больше товара при высокой цене и меньше - при низкой).



Рис. 3. Кривая предложения на товар X

Из сказанного следует, что главным фактором, влияющим на величину предложения, является рыночная цена на товары и услуги. Однако есть и другие факторы, воздействующие на рыночное предложение. Каковы они?

1. *Технологический уровень производства.* При высокой технологии и более совершенной технике производители получают возможность выпускать больше продукции с меньшими затратами на единицу этой продукции, что увеличивает рыночное предложение.

2. *Уровень цен на экономические ресурсы.* Снижение цен на эти ресурсы ведет к расширению производства и увеличению товаров и услуг, доставляемых на рынок. Повышение цен на ресурсы снизит предложение.

3. *Число товаропроизводителей.* Чем их больше, тем больше и производство, а значит, и предложение на рынке товаров и услуг.

4. *Налоги и субсидии.* Налоги воспринимаются товаропроизводителями как издержки производства. Поэтому рост налогов снижает предложение, а субсидии (дотации) государства производителям продукции ведут к увеличению производства и росту предложения на рынке.

Каждый из названных факторов, или их совокупность могут привести как к увеличению рыночного предложения, так и к его сокращению. Но поскольку главным фактором, воздействующим на динамику спроса и предложения, является рыночная цена, которая сама в конечном счете формируется под воздействием спроса и предложения, следует выяснить, как же спрос и предложение воздействуют на установление рыночной цены.

Напомним, что взаимодействие между рыночной ценой и спросом по реакции спроса на цену имеет *обратную связь*: рост цены снижает спрос, а падение – повышает. Во взаимодействии же рыночной цены и предложения наблюдается *прямая связь* предложения с ценой: рост цены ведет к росту и предложения, а падение цены ведет к снижению предложения. Но при этом уровень рыночной цены устанавливается взаимодействием спроса и предложения, вызывая движение цены к ее *равновесному* уровню.

Равновесная цена. Обратная связь спроса с ценой и прямая связь предложения с ценой в рыночных сделках между покупателями и продавцами довольно точно выражается в их *противоположных* намерениях: покупатели стремятся купить товар *дешевле*, а продавцы продать его *дороже*. Это противоречие разрешается в рыночных отношениях между совокупным спросом и совокупным предложением покупателей и продавцов в их многочисленных сделках купли-продажи. И в каждой отдельной сделке денежная стоимость покупки равна денежной стоимости продажи данного товара или услуги: один купил за 5 тыс. рублей товар X, а другой продал этот товар за ту же цену в 5 тыс. рублей. Иначе говоря, цена единичной покупки отдельного товара всегда равна цене единичной продажи этого товара.

Но один и тот же товар может быть продан и куплен на рынке по весьма различным ценам, что объясняется многими причинами, которые уже рассматривались в 6-й лекции. Однако постоянное взаимодействие между рыночным спросом и рыночным предложением приводит к тому, что спрос и предложение совпадают. Тогда рыночная цена на реализуемый продукт выравнивается. Такое состояние рыночного равновесия означает, что на рынке нет ни де-

фицита, ни избытка товаров и услуг, а цена не обнаруживает движения ни к росту, ни к снижению, становясь *равновесной ценой*

Для иллюстрации равновесной цены при равенстве спроса и предложения на рынке совместим их в одном графике (см. рис. 4). (На графике точка пересечения спроса (D) и предложения (S) соответствует цене товара X, равной 3 денежным единицам. Это и есть равновесная цена. При дефиците товара на конкурентном рынке цена будет расти, что увеличит предложение, а при избытке товара цена будет падать, что снизит предложение. И в том и в другом случае механизм рынка уравнивает спрос и предложение, приводя цену в равновесие, т.е. в более или менее стабильное состояние на определенное время).

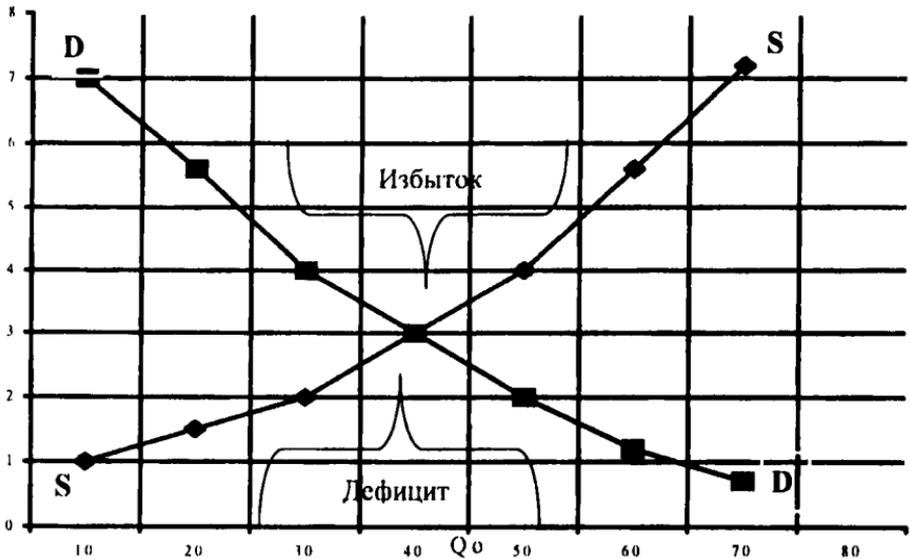


Рис 4 Равновесная цена при совпадении спроса и предложения на товар X

В заключение отметим, что рыночное взаимодействие спроса и предложения осуществляется постоянно под воздействием рыночной цены, которая при этом выполняет *уравновешивающую функцию*, вынуждая уровнем цены то сокращать, то повышать спрос и предложение на конкурентном рынке.

3. Рыночная конкуренция. Конкуренция – неотъемлемое свойство, присущее природе рыночной экономики. В конкуренцию вовлекаются все субъекты рыночных отношений и все формы хозяйства, производящие товары и услуги. Как же определяется сущность конкуренции в экономической теории?

Уже в классической политической экономии при исследовании свободного рынка и действий независимых товаропроизводителей конкуренция определялась как объективная сила (закон), влияющая на уровень рыночной цены, прибыли, издержек производства и других категорий рыночной экономики. Так, А. Смит, отстаивая положение о том, что труд есть «действительное мерило меновой стоимости всех товаров», тут же отмечал, что нет никакого «точного мерила» трудовых затрат на каждый товар, «и дело решает рыночная конкуренция в соответствии с той грубой справедливостью, которая, не будучи вполне точной, достаточна все же для житейских обычных дел»⁸¹. Конкуренцию, как и другие законы рыночной экономики, А. Смит относит к числу тех механизмов, которые он называет «невидимой рукой», регулирующей поведение людей в их экономической деятельности.

К. Маркс в «Капитале» определяет конкуренцию как «внешний принудительный закон» для отдельного капиталиста, который проявляется в виде «движущих мотивов его деятельности», принуждая капиталистов вводить «новые методы производства», заставляя их снижать затраты на производство товаров и их реализацию для достижения наибольшей прибыли. Конкуренция, по Марксу, – «важный двигатель буржуазной экономики». При этом он указывает, что конкуренция «не устанавливает» законы рыночной экономики, а «является их исполнителем». Иначе говоря, конкуренция между субъектами экономической деятельности порождается природой экономической системы, основанной на частной собственности⁸².

⁸¹ См.: Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Кн. 1. Гл. 5. С. 50–52.

⁸² Маркс К. Капитал // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23. С. 280, 326, 329, 404; Т. 46 Ч. 2. С. 46.

В современной экономической теории конкуренция рассматривается уже в новых условиях развитого индустриального общества, где наряду с многочисленными мелкими и средними предприятиями на конкурентном рынке действуют крупные и крупнейшие корпорации, концентрирующие в своих руках огромные массы производства и сбыта товаров и услуг. Такая концентрация в рыночной экономике неизбежно приводит к монополии крупного капитала, подрывая свободную конкуренцию. В этих условиях появляется необходимость усиления государственного вмешательства в экономику, сдерживания монополизации производства и рынка путем государственного регулирования. Подробно эти вопросы будут рассмотрены позже. Сейчас же отметим, что отличает конкуренцию в условиях рыночной экономики в начале XXI в.

Во-первых, свободная, или *совершенная* конкуренция, господствовавшая в XIX в., под которой понимали конкуренцию многих продавцов и многих покупателей – при отсутствии монополии, уже давно не существует. Ранее совершенный тип конкуренции называли еще «чистой конкуренцией», свободной не только от монополии, но еще и оперирующей на рынке *одинаковым* (стандартизованным) продуктом, чего в чистом виде, конечно, не было.

Во-вторых, в современной экономике господствующее положение занимает *несовершенная* конкуренция, при которой наряду с мелкими и средними предприятиями в производстве и сбыте продукции принимают участие монополистические объединения, доставляющие на рынок по ряду продуктов подавляющую массу товаров и услуг, становясь в силу этого лидерами на рынке в поддержании выгодных для монополии цен, спроса и предложения. Кроме того, государство становится крупнейшим предпринимателем современной рыночной экономики и как производитель (государственный сектор), и как покупатель (государственные закупки). Поэтому наряду со свободной конкуренцией сегодня на рынке существует и монополистическая конкуренция, субъектами которой выступают государственные и частные монополии⁸³.

В-третьих, конкурентоспособность на современном рынке обеспечивается не столько низкой ценой товаров и услуг, что в

⁸³ См. об этом подробнее: *Чемберлин Э.Х.* Теория монополистической конкуренции. М.: Изд-во иностранной литературы, 1959; *Котов В.И.* Монополистические формы хозяйственных отношений. М.: Наука, 1971; *Галкин А.А., Котов В.И., Красин Ю.А., Меньшиков С.М.* Капитализм сегодня: парадоксы развития. М. Мысль, 1989

прошлом было главным средством привлечения покупателей, сколько *качеством* продукта, его полезными свойствами для потребителя. Ценовая конкуренция, конечно, сохраняет свое значение, но конкуренция по качеству товаров и услуг преобладает. Это подтверждает опыт и внутреннего национального рынка, и мирового.

Сказанное о конкуренции необходимо завершить выяснением ее *социально-экономической* сущности. Как уже отмечалось, конкуренция – это неотъемлемая черта рыночной экономики. И потому по своему содержанию, целевой направленности и формам осуществления конкуренция определяется самой природой рыночной системы хозяйствования.

Конкуренция как один из механизмов саморегулирования рыночной экономики выступает как свободная *форма экономического состязания* между производителями и потребителями за получение для себя *наибольшего дохода* (прибыли) от реализации материальных ресурсов и денежных средств. Это и превращает конкуренцию в коренное свойство рыночной экономики, определяющей целью которой является получение максимума прибыли при наименьших производственных затратах. Соперничество за такой результат в форме любого вида конкуренции и выражает ее социально-экономическую сущность. Конкуренция в производстве и реализации продукции с целевой мотивацией получения большего дохода *заставляет* участников экономической деятельности создавать необходимые условия для достижения этой цели.

Поэтому конкуренция становится *созидательной, положительной силой* в развитии рыночной экономики. В чем это проявляется?

1. Конкуренция принуждает повышать *производительность труда, снижать издержки производства*, используя новейшие достижения научно-технического прогресса для внедрения новых высокоэффективных технологий, более совершенных машин, лучшей организации труда, экономии ресурсов.

2. Конкуренция заставляет повышать *качество продукции*, лучше удовлетворять потребности населения в производительном и личном потреблении, своевременно и гибко реагировать на изменение этих потребностей, чтобы сохранить прибыльность производства и реализации товаров и услуг.

Таким образом, в интересах выгоды каждого из участников рыночных отношений конкуренция содействует развитию экономики всего общества и вместе с этим удовлетворению потребностей и

производителей, и потребителей. В этом смысле верно суждение о том, что конкуренция – это самая дешевая, самая динамичная и эффективная сила экономического успеха.

Но конкуренция, наряду с ее положительными свойствами для развития экономики, имеет и *негативные* социально-экономические последствия. Эти последствия свободной рыночной конкуренции проявляются в следующем.

Во-первых, конкуренция, безжалостно устраняя из рыночной экономики неконкурентоспособные предприятия, ведет к банкротству и разорению этих предприятий, порождая *безработицу*, которая становится массовой безработицей не только в условиях экономического кризиса, но и во время сравнительно устойчивого развития экономики. Подробнее об этом будет сказано во второй части нашего курса.

Во-вторых, конкуренция способствует усилению *социальной дифференциации* населения. Бизнесмены «удачи» вырываются по своим миллионным и миллиардным доходам на верх социальной лестницы, а «неудачники» довольствуются положением сводящих концы с концами, а то и обреченных на выживание, получающих доход в виде «минимальной заработной платы», или так называемый «прожиточный минимум», рассчитанный на удовлетворение минимальных (но существу физиологических) потребностей. Разрыв в доходах на душу населения между 10% с высшими доходами и 10% с низшими достигает 10 - 15 раз. И это не в бедных, а в богатых странах мира.

В-третьих, рыночная экономика не исключает использования *недобросовестной конкуренции*, когда нарушаются «правила игры» участниками рыночных отношений. К таким нарушениям относятся: применение бросовых (демпинговых) цен для завоевания рынка; установление чрезмерных цен монополистами-производителями и монополистами-покупателями; вступление в тайные сговоры на торгах; создание на рынке искусственного дефицита; использование ложной информации и рекламы и прочее.

Взаимодействие рассмотренных нами рыночных законов ценообразования, конкуренции, спроса и предложения образует присущую рыночной экономике систему *саморегулирования*, внутренней *самоорганизации*. И это важнейшее качество рыночной системы, как и любой другой органической системы природы и общества, если эта система возникает и развивается на основе ее внутренне

необходимых связей, эволюционируя в ходе изменений тех условий, в которых существует данная система.

Однако рынок, являясь общечеловеческой ценностью, накопленной народами мира за многие столетия, и выполняя насущные потребности людей в сфере экономической деятельности, не является единственной системой жизнеобеспечения человека. Более того, рынок не может сам по себе удовлетворить многие *общие* потребности населения как отдельной страны, так и всего населения мира. Поэтому в заключительной части этой лекции (пока в самом общем плане) сформулируем *преимущества* рынка и его *ограниченность* в воспроизводстве социально-экономических условий жизни человека.

4. Преимущества рынка и его ограниченность в воспроизводстве

К преимуществам рынка по сравнению с государственно-централизованным воспроизводством во всех его фазах надо отнести следующее.

1. Рынок обеспечивает экономическую *свободу выбора и действий* любого предпринимателя и потребителя. Это развивает инициативу, предприимчивость в экономической деятельности. Но это налагает на всех субъектов рыночных отношений и полную *ответственность* за свои действия.

2. Рынок побуждает производителей в интересах повышения эффективности и доходности производства оптимально *использовать достижения научно-технического прогресса* для снижения издержек производства, повышения конкурентоспособности своей продукции по ее качеству и цене. В результате растет материально-технический уровень производства, а вместе с этим и удовлетворение потребностей населения.

3. Рынок *соединяет* казалось бы противоположные *интересы производителей и потребителей* через их рыночную взаимосвязь, поскольку предложение товаров и услуг производителями и платежеспособный спрос потребителей на них на конкурентном рынке, взаимно приспособляясь к рыночной цене, неизбежно порождают тенденцию к *рыночному равновесию*, устраняя избыток или недостаток (дефицит) со стороны предложения и спроса. В результате рост производства и потребления приходит в соответствие по своей натуральной и денежно-стоимостной форме.

4. Рынок, воздействуя на процесс воспроизводства всей системой рыночных законов, объективно заставляет *рационально вести хозяйство*, своевременно и гибко изменять структуру производства в соответствии с изменившимися потребностями, совершенствовать инфраструктуру во всех сферах экономики. В результате рынок предстает как важнейший фактор социально-экономического прогресса общества.

Перечисленные преимущества рынка могут породить представление о том, что достаточно иметь хорошо развитый рынок и все проблемы воспроизводства социально-экономических условий жизни со всеми потребностями человека будут решены. Но это не так. Рынок не только не может решить многие жизненно важные проблемы, но и сам порождает социально-экономические явления, с которыми не справляется.

К ограниченности рынка в поддержании устойчивого воспроизводства социально-экономических условий жизни человека, к его недостаткам и негативным последствиям, порождаемым действием рыночных отношений, следует отнести следующее.

1. Рынок *не обеспечивает постоянной устойчивости стабильного развития общественного производства*. Мировой опыт свидетельствует об этом повторяющимися экономическими кризисами, которые сопровождаются падением производства, снижением уровня жизни населения, массовой безработицей и другими негативными явлениями в общественной жизни.

2. Рынок *порождает и воспроизводит социальное неравенство среди населения*. При равном праве на свободу экономической и другой деятельности человека, но при неравных возможностях человека рыночная система неизбежно порождает среди населения богатых и бедных, богатство на одном полюсе и нищету на другом. И это явление присуще не только слаборазвитым странам, где социальное неравенство населения является особенно резким и удручающим, но и странам с высокоразвитой экономикой.

3. Рынок *не имеет механизма социальной защиты всего населения*. Это относится к миллионам безработных, которым рынок не гарантирует право на труд; к социальной защите стариков, инвалидов и детей, не могущих зарабатывать средства для жизни; к помощи людям, пострадавшим от стихийных бедствий; к социальной защите населения от последствий инфляции, которая в той или иной мере охватила во второй половине XX в. все страны мира.

Ясно, что решение этих проблем – дело всего общества с участием государства и общественных организаций (профсоюзы и пр.).

4. Рынок, порождая концентрацию капитала, а вместе с этим концентрацию в производстве и в сфере обращения, ведет к появлению монополий, но сам он не может предотвратить монополизацию экономической деятельности гигантскими корпорациями, действующими на внутреннем и международном рынке. Здесь опять необходимо вмешательство государства и международных организаций, действующих по соглашению многих стран.

5. Наконец, рынок не обеспечивает удовлетворения общих интересов государства и его населения. К таким интересам относятся: обеспечение обороноспособности страны и безопасности населения; охрана и воспроизводство природной среды; общие потребности населения в образовании, здравоохранении; интересы развития фундаментальной науки и осуществления крупных проектов общегосударственного значения для социально-экономического развития страны, требующих громадных вложений капитала.

Из сказанного следует, что рыночная система самоорганизации и саморегулирования недостаточна (особенно для современной экономики), поэтому она дополняется регулированием государства, его общественно-экономическими институтами. Рынок и государство взаимодополняют друг друга.

Государство осуществляет свою регулирующую роль в рыночной экономике, выполняя экономическую и социальную функции, закрепленные за государством Конституцией страны. При этом используются и правовые, и экономические механизмы регулирования. В результате взаимодействия рынка и государства между ними возникает своеобразное разделение труда: то, с чем рынок справляется без вмешательства государства на основе действия рыночных законов, остается за рынком, а то, с чем рынок не справляется по своей природе, остается за государством.

Правовые механизмы государственного регулирования производственного процесса – это совокупность государственных законов, вытекающих из положений Конституции страны и международного права. Государственное законодательство призвано обеспечивать и гарантировать права каждого гражданина, предприятия, организации на всем экономическом пространстве страны. Вместе с этим правовыми нормами государство устанавливает ограничения в экономической деятельности, если эта деятельность наносит ущерб интересам населения и государства.

Экономические механизмы, используемые в государственном регулировании экономических процессов, – это объективные законы самого воспроизводственного цикла и в производстве, и в обращении, которые в общем плане рассматривались в предыдущих лекциях. В связи с этой проблемой функционирования рынка еще раз подчеркнем, что наиболее сложной задачей государства в поддержании стабильного и устойчивого воспроизводства в расширенном масштабе является *соответствие* оборота конечного продукта (ВВП) в его натуральной форме с его стоимостным оборотом в денежной форме (по рыночной цене). Государственные экономические рычаги в кредитно-денежной системе, бюджетно-налоговых отношениях, в международных экономических связях, в поддержании устойчивого валютного курса национальной денежной единицы и другие экономические возможности государства приобретают в современной экономике весьма важное, а в экстремальных условиях и решающее значение для обеспечения нормального функционирования рыночной экономики.

Тема. СОБСТВЕННОСТЬ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Во всех экономических системах, известных истории человеческой цивилизации, отношения собственности всегда занимали определяющее место в социально-экономических отношениях между людьми. Это положение сохраняется и в современной экономике. В предыдущих лекциях мы так или иначе часто обращались к собственности для объяснения многих экономических процессов в жизни общества, чтобы понять глубинные основы их экономической сути. Теперь следует основательно рассмотреть саму собственность как экономическую категорию, ее формы в современной экономике и реализацию в воспроизводственном процессе. Это поможет лучшему усвоению содержания последующих тем курса экономической теории.

Лекция 9

СОБСТВЕННОСТЬ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

В повседневной жизни и в обыденных суждениях о собственности может сложиться мнение, что речь идет о довольно простой категории, которая всем понятна. Когда говорят «это мое», «это наше», а «это государственное», то обычно этим обозначают принадлежность материальных благ, вещей *или* одному лицу, *или* коллективу, группе лиц, *или* государству. В таком представлении под собственностью разумеют или сами материальные блага, или отношение человека, коллектива, общества в целом (в лице государства) к вещам, материальным благам (средствам производства, предметам потребления). Но такое представление не раскрывает экономическую природу собственности и ведет к отождествлению собственности с вещественными объектами хозяйствования (ма-

шинами, заводами, землей, скотом, продукцией предприятий и т.д.). К пониманию экономической природы собственности наука пришла не сразу. И до сих пор между учеными – экономистами и правоведами – нет единства в толковании содержания отношений собственности. Сошлемся на некоторые примеры.

Начиная с древнеримского права проблемой собственности занимались юристы. Ясно, что собственность в правовых актах Древнего Рима трактовалась как юридическая категория, как *право собственности*, закрепленное законом государства. Римское право представляло собой стройную систему норм, регулирующих имущественные отношения по поводу пользования, владения и распоряжения вещами. Словом, речь шла о власти человека над вещью, о его воле, закрепленной правовыми нормами. Позднее о таком понимании собственности с философских позиций писал и Г.В.Ф. Гегель: «Лицо вкладывает свою волю в вещь – вот в чем состоит понятие собственности»⁸⁴.

К юридическому толкованию категории «собственность» пришел в своем исследовании и профессор Московского государственного университета В.П. Шкредов. Он утверждал, что «взятая сама по себе, в своей относительной самостоятельности, собственность есть комплекс многообразных юридических общественных отношений» и «во всех этих отношениях в целом и каждом из них в отдельности непосредственно не заключено никакого экономического содержания»⁸⁵. С этим можно согласиться, если речь идет о *праве собственности*, то есть о юридической категории, содержание которой выражает волевые, юридические отношения, закрепленные актами государственной власти. Но собственность как экономическая категория по своему содержанию должна всегда выражать *экономические* отношения между людьми в реальном процессе воспроизводства.

Однако заметим, что юридические отношения не отделены напроць от реальных экономических отношений собственности. Ведь важнейшей функцией права собственности с древнейших времен до наших дней является *защита* частной или общественной собственности, реально существующей в общественном производстве. И защищается, очевидно, не иллюзия собственности, а экономическая

⁸⁴ Гегель Г.В.Ф. Философия права. Соч. Т. 7 М.:Л. С.77.

⁸⁵ Шкредов В.П. Метод исследования собственности в «Капитале» К. Маркса М. Изд. Моск. ун-та 1973. С. 244.

реальность, имеющая столь важное значение, что ее (собственность) берет под защиту государство.

Что же по своему экономическому содержанию представляет собственность? Как уже было сказано, собственность как экономическая категория должна выражать экономические отношения между людьми, участвующими в реальном процессе воспроизводства. По поводу чего возникают отношения собственности в самом производстве? Поскольку все факторы производства при его функционировании можно разделить на две группы, первая из которых представлена личным фактором (работники, управляющие, хозяева), а вторая *вещественным* (средства производства), то ясно, что отношения собственности между участниками производства складываются прежде всего по поводу средств производства, то есть по поводу вещественных факторов производства (средств труда и предметов труда).

При этом, скажем, в классической форме капиталистического производства наемные работники, обладая собственностью на свою рабочую силу, не являются собственниками применяемых на предприятии средств производства, которые полностью принадлежат капиталисту как собственнику капитала. В этом случае сама общественная форма соединения наемного работника со средствами производства предполагает продажу им своей рабочей силы капиталисту, чтобы получить доступ к труду с помощью средств производства капиталиста, который оплачивает стоимость рабочей силы (заработная плата) и реализует свою собственность на капитал (Сп) в виде прибыли, полученной от выручки за проданную продукцию. В данном случае собственник средств производства становится собственником и произведенной продукции. Следовательно, отношения собственности охватывают не только отношения между людьми по поводу средств производства и других факторов производства, но и по поводу *конечных* результатов производственной деятельности – *продукции*, полученной хозяйствами и поступающей в распределение, обмен и потребление.

С изменением общественной природы производства изменяется и собственность. В современной экономике, которую принято называть «смешанной», формы хозяйствования весьма разнообразны. Среди них и мелкие индивидуальные предприятия, и различные формы кооперативов, товариществ, народных предприятий, и крупные акционерные компании, и, наконец, крупнейшие международные транснациональные компании, в которых работают

сотни тысяч работников. Каждая из этих форм хозяйственной деятельности порождает соответствующие ей отношения собственности как внутри самого предприятия, так и на всем экономическом пространстве общества. Без собственности нет производства. Но каждая форма производства имеет и свою форму собственности. Из этого следуют два вывода.

Во-первых, собственность как экономическое отношение между людьми порождается объективно природой самого общественного производства – или как частная, или как общественная, или в смешанной форме – в зависимости от общественной природы самого производства.

Во-вторых, собственность, рождаясь в исторически определенной форме общественного производства, и сама имеет исторически определенный характер и не является какой-то вечной и неизменной категорией. Для этого достаточно вспомнить отношения собственности в рабовладельческом, феодальном, капиталистическом обществах и сравнить их с современным развитием отношений собственности.

Как и любая экономическая категория, собственность имеет материально-вещественную основу. Мы уже выяснили, что она представлена *факторами производства* и *производимой продукцией*. Но сами по себе ни факторы производства (машины, скот и пр.), ни произведенный продукт (зерно, самолеты, компьютеры и т.д.) – это не сама собственность как экономическая категория, а *объекты* собственности, каждый из которых может быть и объектом частной, и объектом общественной собственности. Например, один и тот же трактор в хозяйстве фермера – частная собственность, в хозяйстве кооператива – общественная коллективная собственность, в государственном предприятии – общественная государственная собственность. Отношения же собственности возникают между *субъектами* производственной деятельности, определяя экономическую природу их взаимоотношений по поводу материальных объектов, которые участвуют в воспроизводственном процессе и реально используются людьми в производстве, распределении, обмене и потреблении произведенного продукта.

Главным содержанием экономических отношений собственности является *общественная форма присвоения* (закрепления) условий воспроизводства и его результатов отдельным человеком, группой, коллективом людей или государством в исторически оп-

ределенном способе производства, при данном уровне развития материально-вещественных и личных факторов производства.

На основе сказанного можно дать самое краткое определение собственности как экономической категории в следующем виде. *Собственность – это экономическое отношение между людьми, выражающее исторически определенную общественную форму присвоения условий воспроизводства и производимых благ в данном обществе.*

Формы самого присвоения в системе отношений собственности неоднозначны. Различают полную собственность, владение и пользование. В чем их экономическое содержание и различие?

Полная собственность означает, что субъект собственности безраздельно с кем-либо присваивает тот или иной объект или несколько объектов собственности и вступает в экономические отношения с другими собственниками как *единственный распорядитель* принадлежащих ему благ. И только полный собственник самостоятельно решает, как использовать свои объекты собственности, сообразуясь со своими интересами.

Владение – это не полное присвоение, а частичное. Владелец, являясь субъектом отношений собственности, использует в своей предпринимательской деятельности средства производства и другие блага полного собственника как арендатор или заемщик. При этом условия функционирования владельца определяются полным собственником, предполагая срочность владения, платность используемых благ, их возвратность, а также частичное присвоение дохода. Примером может служить хозяйство фермера на арендуемой земле.

Пользование – это фактическое использование объектов собственности, которые принадлежат полному собственнику или владельцу, для удовлетворения людьми своих потребностей как на краткий, так и на долгосрочный период времени. Таковы, например, услуги транспорта (и частного, и государственного), которым пользуется население, или жилищно-коммунальные услуги, предоставляемые предприятиями частного или государственного сектора. Пользование является функцией собственности и владения.

В реальной системе общественно-экономических отношений собственности перечисленные формы присвоения не только взаимосвязаны, но и переплетаются, сосуществуя в одном и том же хозяйстве. Так, фермер, арендующий землю, является *владельцем* земли; он же, имея собственный дом на этой земле и применяя соб-

ственную сельскохозяйственную технику, является *полным собственником* этих объектов; а используя услуги такси для перевозки своих продуктов на рынок, фермер по отношению к собственнику такси выступает в роли *пользователя*. Это еще одно подтверждение наличия «смешанной экономики» в сфере отношений собственности. Для более конкретного представления этого «смешения» обратимся к формам самой собственности в современной экономике.

1. Формы собственности в современной экономике

В привычных суждениях о собственности обычно выделяют две ее формы – *частную* и *общественную*. И в этом есть существенный экономический смысл. Как уже отмечалось, главным содержанием отношений собственности является общественная форма присвоения людьми факторов производства и его результатов. По форме присвоения и выделяют частную и общественную формы собственности.

Частная собственность по своему экономическому содержанию означает, что в ее классическом виде присвоение факторов и результатов производства осуществляется предпринимателем *единолично*. Частный собственник не ограничен в своих действиях. Он единственный хозяин в своей экономической деятельности. Он единолично управляет, распоряжается производством и реализацией продукции своего предприятия. Он может объекты своей собственности сдавать в аренду другим субъектам, предоставлять их (объекты) во временное пользование за определенную плату. Словом, частный собственник обладает полной собственностью и может только на этой основе вступать в экономические отношения с другими субъектами хозяйствования.

Общественная собственность по форме присвоения предполагает, что это присвоение обусловлено объединением людей в общественно-производственные коллективы (кооперативы, общества, товарищества, государственное хозяйство). Общественная природа таких производственных объединений определяет и *общественную форму* присвоения как условий производства, так и произведенной продукции. Носителем общественной собственности, а значит, и общественным распорядителем в таком производстве и в реализации его продукции выступают *все* работники, входящие в данное производственное объединение. Здесь полным собственником является не отдельное лицо, а весь коллектив работников.

В реальном процессе воспроизводства, как уже отмечалось, отношения собственности в ее частной и общественной формах не просто сосуществуют, но постоянно воспроизводятся как объективные экономические отношения между людьми, обусловленные общественной природой взаимосвязей людей в производстве, распределении, обмене и потреблении. В современной экономике такое смешение, переплетение частной и общественной собственности получило весьма широкое развитие. Чем это в современном рыночном хозяйстве обусловлено?

В самом общем плане это обусловлено тем, что с изменением общественной природы самого производства изменялись и отношения собственности между людьми. Современную стадию развития общества, именуемую как переход от индустриального к постиндустриальному развитию, отличает глубина перемен и в структуре объектов собственности (ее материальной основе), и в составе субъектов собственности (ее носителей), что качественно меняет объектно-субъектную базу отношений собственности. Остановимся на этом подробнее.

В структуре объектов собственности под влиянием научно-технического прогресса наряду с традиционными (рабочая сила, средства производства, природные ресурсы) все большее значение приобретают *знания и информация*, становясь решающим фактором в экономическом развитии, новым и наиболее эффективным ресурсом общественного производства. При этом качественно изменяются и традиционные объекты собственности. Качество современных средств производства по их производительным возможностям несравнимы даже с теми, что были полвека назад; рабочая сила по уровню квалификации, образованности, творческому потенциалу в трудовой деятельности, являет собой качественно новый уровень способностей человека; ресурсы, данные самой природой, гений человека включил в воспроизводство условий своей жизни, прибавив к природным ресурсам многие синтетические материалы, новые виды энергии, планетарные средства связи, космические аппараты и многое другое. Сама природа включается в воспроизводственный процесс как объективная среда обитания и воспроизводства человеческого рода.

Объекты самого хозяйствования (предприятия, фирмы), как и его результаты (продукты, товары, услуги, доходы), претерпели также существенные изменения. К чему в основном сводятся эти изменения?

Во-первых, современная экономика включает *многообразие* форм хозяйствования. Решающее значение в производстве ВВП и воспроизводстве условий жизни человека имеют государственные предприятия (государство - крупнейший предприниматель и собственник) и акционерные формы ведения хозяйства (мощные ТНК, корпорации, финансово-промышленные группы и другие крупные акционерные объединения). Наряду с ними функционируют многочисленные формы мелкого предпринимательства – от единоличного хозяйства до мелкогруппового. Такое многообразие форм хозяйствования при современном глубоком общественном разделении труда на национальном и мировом уровне многократно усиливает взаимосвязи и взаимозависимости всей совокупности хозяйственных форм.

Во-вторых, в структуре конечной продукции (ВВП), реализуемой в современной экономике, более половины (в развитых странах) приходится на услуги, быстро растет доля наукоемкой продукции, производство адаптируется к спросу на экологически чистую продукцию. Все это раздвигает границы интеллектуальной собственности во всех сферах современной экономики, ставя способности человека, его интеллект («человеческий капитал») на первое место в воспроизводственном процессе развивающегося постиндустриального общества.

В составе субъектов собственности с изменением общественной природы производства происходят также качественные изменения. И это особенно важно для понимания современных отношений собственности между людьми. Речь идет не столько о перемещении субъектов собственности из одной отрасли экономики в другую (из материального производства в сферу услуг, финансов, образования, науки и т.д.), сколько об *изменении общественно-экономического статуса* субъектов собственности. В чем заключается это изменение в современной экономике?

1. В составе субъектов собственности доля полных, абсолютных собственников, которые по своему усмотрению полностью распоряжаются и единолично контролируют процесс производства, распределения, обмена и потребления, сократилась до минимума. По имеющимся оценкам, таких собственников в развитых странах осталось всего 3-5%.

2. Основная масса субъектов собственности в современной экономике – это *частичные собственники*, которые распоряжаются лишь частью факторов производства и произведенной продукции.

Так, наемные работники -- это собственники своей рабочей силы и только, а если они еще и акционеры открытого или закрытого акционерного общества, то на сумму приобретенных акций они собственники части капитала функционирующего предприятия. Учредители предприятий, фирм, корпораций также частичные собственники -- по доле вложенного капитала. Эти субъекты собственности, составляя основную массу собственников в современной рыночной экономике, не являются каждый в отдельности собственниками всех ресурсов действующих предприятий, но они объединены воспроизводственным процессом в целостные коллективы фирм, акционерных компаний и других форм хозяйствования, через которые и реализуется их собственность в виде доходов (зарботная плата, дивиденды, прибыль, рента, проценты).

Из сказанного следует, что современная экономика представляет собой новый уровень обобществления производства, его интеграции и специализации -- при многообразии форм хозяйствования, которые порождают между людьми экономические отношения и на базе частной, и на базе общественной собственности. При этом отношения собственности в той и другой форме переплетаются в одном и том же предприятии. Примером тому служат акционерные компании, которые стали ведущей формой хозяйствования сегодня.

В заключение отметим, что в современной (смешанной) экономике нет абсолютного господства частной или общественной собственности. Обе формы, сохраняясь в относительно чистом виде, в реальном воспроизводстве благ переплетаются, образуя взаимодействие «смеси» частных и общественных отношений собственности. Это и дало возможность теоретически заключить, что «частная собственность становится все менее частной» (П. Самуэльсон). В этом смысле можно сказать и об общественной собственности, что она становится все менее общественной. Противопоставление одной формы собственности другой в теории преодолевается. Важно, чтобы реализация и частной, и общественной собственности (об этом пойдет речь в следующей лекции) служили благополучию человека и общества.

И еще одно замечание. В учебниках типа американских «Экономикс» все формы предприятий делятся на государственные и частные. Но это делается по юридическому критерию их организации, регистрации как юридических лиц. А потому и собственность рассматривается не как экономическая категория, а как юридическая -- как право собственности.

2. Собственность в современной экономике России

В России переход от государственно-плановой экономики к рыночной системе хозяйствования, совершающийся в ходе коренных перемен самих основ социально-экономического строя российского государства, естественно ведет к качественным изменениям и отношений собственности. На смену абсолютного господства государственной собственности и огосударствленной кооперативно-колхозной собственности приходит система отношений собственности, которая соответствует общественно-экономической природе новых форм хозяйствования в современной экономике.

Изменения в общественном производстве начались с 1985 г. под названием «перестройка», а затем были продолжены социально-экономическими реформами 90-х гг. XX в. Не вдаваясь в историю коллизий этих перемен, которые наряду с положительными результатами принесли народам бывшего Советского Союза много бед и разочарований, остановимся на том, какие формы хозяйствования и собственности сложились к началу XXI в. в России. В целом это формы, которые свойственны природе современной смешанной экономики, но они имеют и особенности развития России.

В производстве товаров и услуг, как и в сфере обращения, главное место по объемам производства и товарно-денежного оборота в российской экономике заняли *акционерные* предприятия различных форм. Среди них *открытые* и *закрытые* акционерные общества, которые отличаются тем, что первые открыты для собственных и внешних инвесторов, а вторые – только для работников данного акционерного общества; акционерными являются и коммерческие банки, фирмы, объединяющие нескольких собственников, товарищества и другие объединения в различных сферах народного хозяйства.

Акционерные формы предприятий – это типичные формы хозяйствования в смешанной экономике, в которых одновременно осуществляются и частные, и общественные отношения собственности между членами такого предприятия. Акционерные компании (или корпорации, по западной терминологии) возникают при объединении капиталов нескольких собственников, в том числе и с участием государства. В последнем случае государство участвует в образовании акционерных обществ, которые имеют стратегическое значение в обеспечении и внутренних, и международных интересов государства. К числу таких в России можно отнести, например, РАО «Газпром».

Собственность на весь функционирующий капитал акционерной компании является *общей*, и все решения, определяющие развитие компании, принимаются собранием акционеров (по принципу одна акция – один голос) или уполномоченными на это советами директоров. В этом плане акционерный капитал является общественным капиталом. Но вместе с этим каждый акционер выступает частным собственником на свою долю в общем капитале компании и получает на эту долю доход в виде дивиденда.

Наряду с акционерными в российской экономике развиваются предприятия и на базе частной, и на базе общественной собственности в их «чистом» виде. *Частные предприятия* являются основной формой мелкого бизнеса и более всего распространены в розничной торговле (мелкие ларьки и магазинчики); в сельском хозяйстве (фермерские единоличные хозяйства); на транспорте (такси, маршрутные автобусы); в промышленности частные предприятия представлены ремонтными мастерскими, хозяйствами по производству домашнего инвентаря; в сфере услуг – это парикмахерские, зубоорубческие кабинеты, салоны красоты и пр. На таких предприятиях собственник предстает в одном лице или семье, нескольких партнеров, которые являются одновременно и производителями, и собственниками.

Общественные предприятия современной России представлены прежде всего крупными государственными (унитарными) предприятиями, собственником которых является само государство. Это оборонные заводы и вся система оборонных сооружений. Это значительная часть природных ресурсов страны (государственные земельные фонды, лесные массивы, национальные заповедники и парки, запасы полезных ископаемых, внутренние водоемы и другие ресурсы). Общественную форму производства при *коллективной* собственности на средства производства и производимую продукцию сохранили при проведении реформ в 90-е гг. значительное число бывших колхозов, совхозов и промышленных предприятий. Для таких предприятий характерным является то, что собственником является *весь коллектив работников* предприятия, в котором сохраняются коллективная собственность и на объекты социального обслуживания работников (жилье, детские учреждения и пр.). Подобное развитие хозяйствования получило законодательную основу. В 1998 г. был принят Федеральный закон «О народных предприятиях» (НП).

Приведем один из примеров народного предприятия в г. Набережные Челны. Речь пойдет о картонно-бумажном комбинате Татарстана, который в 1999 г. был включен в число 100 лучших компаний России. На долю комбината приходится 43% производства бумаги в России. Все его работники акционеры, но каждый из них не имеет права иметь более 2% ценных бумаг комбината. Все важнейшие вопросы здесь решаются с участием работников комбината, а голосование при этом по принципу: «один акционер – один голос», а не по обычному правилу: «одна акция – один голос». Работники чувствуют себя хозяевами комбината, а не наемниками. Высокая производительность, достигнутая на предприятии, позволяет за счет собственных доходов направлять на техническое перевооружение НИ более 21% от стоимости товарной продукции (2000 г.) и при этом иметь средний уровень зарплаты работников НП, равный 9300 рублей. Комбинат не отказался от опыта дореформенного времени по содержанию социальной сферы для работников предприятия за свой счет. В коллективной собственности НП остаются: жилой фонд его работников, детский Дом культуры, детские сады, профилакторий, база отдыха, и весь этот комплекс (с минимальной оплатой работников) содержатся за счет доходов предприятия⁸⁶.

Итак, в современной России развитие отношений собственности следует за формированием новой общественной природы форм производства, а сами формы собственности предстают как частная или общественная собственность или как смешанная форма той и другой в одном предприятии. И это вполне соответствует тенденциям развития отношений собственности в современной экономике и в мировом хозяйстве.

По поводу довольно распространенного суждения среди экономистов, особенно в России, что в нашей стране утверждается *многообразие* форм собственности, можно сказать, что это, на наш взгляд, по меньшей мере некорректно теоретически. Если критерием формы собственности является общественная *форма присвоения* факторов производства и его результатов, то возможны лишь две формы собственности – частная и общественная, или смешанная форма той и другой. Иного не дано. Что действительно многооб-

⁸⁶ См.. Хозяева по собственному желанию // Российская газета. 2001. 20 окт. Заметим, что народные предприятия подобного типа есть и в западных странах

разно, так это *формы реализации* как частной, так и общественной собственности.

И, наконец, отметим, что *эффективность* реализации собственности обусловлена не самой формой собственности (частной или общественной), а тем, как собственность, как экономическое отношение, *реально* реализуется в экономической деятельности ее субъектов в самом экономическом процессе в тех или иных формах хозяйствования. Конкретнее об этом речь пойдет в следующей лекции, которая будет посвящена проблемам реализации и частной, и общественной собственности.

Лекция 10

РЕАЛИЗАЦИЯ СОБСТВЕННОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

В предыдущей лекции были рассмотрены вопросы, связанные с понятием собственности как экономической категории и с ее формами – частной, общественной и смешанной. В задачу завершающей лекции о собственности входит выяснение того, *как* реализуются отношения собственности в реальном процессе воспроизводства в современной экономике, *в каких формах*.

1. Понятие экономической реализации собственности

Поскольку социально-экономическая сущность собственности проявляется в многообразных формах общественной жизни людей, то и реализация собственности осуществляется не только в экономических отношениях, но и в юридических, организационных, политических и иных. В этой лекции мы сосредоточим внимание прежде всего на экономической реализации собственности в процессе реального общественного воспроизводства.

В процессе воспроизводства реализация собственности осуществляется в многочисленных формах экономической деятельности людей и во всем многообразии форм хозяйствования. Субъекты воспроизводства вступают в отношения собственности между собой в производстве, распределении, обмене и в потреблении. В эти отношения вступают и собственники вещественных факторов производства (капитала, природных ресурсов) и собственники личного фактора производства (рабочей силы). В чем же суть *экономической* реализации собственности в этих отношениях?

Экономическая реализация собственности – это экономическая форма получения субъектами собственности дохода от реального функционирования объектов их собственности в воспроизводственном процессе. При этом непосредственное участие собственника в самом производстве необязательно, если объекты своей собственности он ссужает за плату для использования другим функционирующим в производстве предпринимателям.

Поэтому в теории различают два закона собственности и присвоения. Первый из них – это закон *трудовой собственности и присвоения продуктов своего труда*. Такой закон присущ природе натурального хозяйства и простого товарного производства, в которых непосредственный производитель и собственник представлены в одном лице. Кто произвел продукт, тот его и присвоил как единственный и полноправный собственник. Общественная природа единоличного натурального хозяйства или единоличного простого товарного производства исключает отделение производителя от собственности на его продукт. Здесь господствует *единство* непосредственного производителя и собственника производимой продукции. В современной экономике рыночного типа такое положение присуще единоличным предприятиям, чаще именуемым мелким производством, которое осуществляют частные предприниматели без применения наемного труда (фермерские хозяйства, мастерские, различные салоны в сфере услуг и т.п.).

Второй закон собственности и присвоения – это закон *присвоения и собственности на продукт при использовании в производстве наемного труда и капитала*. Этот закон возникает с переходом к капиталистическому производству, начиная с эпохи первоначального накопления капитала (в Зап. Европе – кон. 15–18 в., в России – 17–18 вв.), когда наемный труд работника и капитал предпринимателя были отделены. Наемный работник как непосредственный производитель продукта, оставаясь собственником своей рабочей силы, был отчужден не только от собственности на средства производства (капитала), но и от собственности на продукт. С развитием рыночной экономики указанный закон присвоения и собственности под влиянием изменений между трудом и капиталом в их отношениях модифицируется.

В современной экономике, наряду с сохранением индивидуальных частных предприятий, решающую роль в производстве товаров и услуг выполняют те формы хозяйствования, в которых широко развито *партнерство* между участниками производственного

процесса, охватывающее всех работников в присвоении производимого продукта и в отношениях собственности по поводу производственных фондов предприятия. Это и находит свое подтверждение в формах реализации собственности.

2. Экономические формы реализации собственности

Из определения экономической реализации собственности в форме дохода субъектов собственности от функционирования объектов их собственности в реальном воспроизводственном процессе вытекает, что их доходы по своей форме определяются общественной природой той сферы воспроизводства, в которой осуществляется предпринимательская или, точнее, экономическая деятельность субъектов собственности. В условиях развитой рыночной экономики абсолютно преобладающую долю реализации собственности представляют различные *формы дохода в денежной форме*, а натурально-вещественная форма доходов занимает весьма скромное место.

Поскольку реализация собственности в воспроизводственном процессе связана с многообразием форм хозяйствования, то логичнее и формы реализации собственности рассмотреть отдельно по формам хозяйствования.

1. Частное индивидуальное хозяйство. Здесь, если частный собственник производит продукт только за счет своего труда и своих средств производства, *весь доход* от реализации произведенного продукта остается его и только его собственностью (за вычетом налогов, уплачиваемых государству). При этом доход частного предпринимателя может принимать и денежную форму (при реализации продукта на рынке), и натурально-вещественную. Последнее особенно характерно для сельского хозяйства, где значительная доля собственного производства в натуре идет на личное потребление семьи (продовольственные продукты) и на нужды воспроизводства в своем хозяйстве (семена, корма, пополнение стада животных и пр.).

2. Частное хозяйство с применением наемного труда. В таком хозяйстве воспроизводственный процесс совершается уже при участии нескольких собственников, каждый из которых заинтересован в получении своей доли дохода за функционирование в производстве его объекта собственности. Так, *наемные работники*, как собственники рабочей силы, реализуют ее в форме *заработной платы*, уровень которой зависит не только от объема произведенной работником продукции, но и от качества самой рабочей силы, от конъюнктуры рынка рабочей силы (спрос, предложение,

конкуренция и цена рабочей силы на рынке). Таким образом, заработная плата является экономической формой реализации собственности на рабочую силу.

Сам же *частный предприниматель* воспринимает заработную плату наемных работников как издержки авансированного им капитала (наряду с издержками на средства производства) для извлечения в процессе воспроизводства прибыли, являющейся ближайшей конечной целью предпринимательской деятельности. Без прибыли предпринимательская деятельность теряет смысл. И потому капитал, как и всякий объект собственности, используемый в воспроизводственном процессе, должен приносить своему собственнику доход. Если, скажем, совокупные издержки производства частного предпринимателя составляют 100 тыс. рублей, а общая денежная выручка от реализации произведенной продукции получена в размере 120 тыс. рублей, то 20 тыс. рублей сверх издержек капитала и есть прибыль предпринимателя, которая в теории и практике получила название «бухгалтерской прибыли» (по способу учета ее бухгалтерией предприятия).

Итак, экономической формой реализации собственности на капитал частного предпринимателя является *прибыль*, получаемая в результате функционирования капитала в воспроизводственном процессе.

3. Акционерные компании. В акционерной форме организации производства особенно характерно *партнерство многих собственников*, которые участвуют в экономической деятельности фирм, корпораций на всех стадиях воспроизводства. Все работники акционерных форм предприятий, как правило, являются акционерами данного общества, компании, корпорации, фирмы – от учредителей их до наемных менеджеров, рабочих и служащих. Поэтому каждый из акционеров участвует в деятельности предприятия и как собственник своей рабочей силы, и как собственник (частичный) капитала, доля которого фиксируется номинальной стоимостью акций, купленных у данного предприятия. Это определяет и реализацию собственности.

Реализация собственности в доходах акционеров осуществляется путем распределения конечного дохода предприятия на *заработную плату* работников, *дивиденды* акционеров и общую *прибыль* предприятия. В сущности здесь происходит реализация и *частной* собственности каждого акционера по вкладу в производство своей доли труда и капитала (заработная плата, дивиденды), и *общей* (акционерной) собственности на объекты функционирующего

производительного капитала в воспроизводственном процессе (общая прибыль, не подлежащая распределению на заработную плату и дивиденды). В данном случае мы рассмотрели акционерное предприятие закрытого типа (ЗАО), где акционерами являются только работники данного предприятия, которые выступают как *внутренние* инвесторы (инсайдеры) своего предприятия. Если же акционерами предприятия являются не только его работники, а и внешние держатели акций (аутсайдеры), то последние также являются частичными собственниками данного предприятия, его *внешними* инвесторами, реализующими свою собственность в форме дивидендов на акции.

Заметим, что акционерная форма организации производства развивает не только *экономическое партнерство* в самом производстве и в распределении дохода между акционерами, но во многом развивает и *социальное партнерство*, способствуя удовлетворению социальных потребностей работников. Это осуществляется за счет общей, нераспределенной акционерной прибыли, на основе использования части общей прибыли на подготовку и переподготовку кадров, решение жилищных и других проблем работников. Кроме того, в акционерных формах производства акционеры получают право (как собственники) на участие в принятии решений по важнейшим вопросам развития самой акционерной компании на общих собраниях акционеров, а также в правлениях компаний, в которые входят и наемные работники. И это тоже реализация собственности акционеров.

4. Кооперативные формы хозяйства. В кооперативной организации производства коллектив работников, являясь *коллективным собственником* своего предприятия, и собственность реализует по закону коллективного производства. Общий доход от реализации продукции кооператива решением его членов делится на две части: одна из них образует *общий фонд* для развития производства и социально-культурных объектов для удовлетворения потребностей всего коллектива кооператоров (это неделимый фонд), а другая – *фонд личного потребления* членов кооператива, который распределяется между ними по трудовому вкладу каждого.

Таким образом, реализация собственности в коллективном хозяйстве обеспечивает сочетание коллективных и личных интересов при обязательном участии в распределении конечного дохода всех членов кооператива. При этом личный доход в кооперативах в основном определяется трудовым участием в коллективном производстве. Если при организации кооператива его члены вносили

вступительный взнос или пай, то при распределении дохода кооператива обычно (но не всегда) учитывается и эта часть личной частной собственности, но начисления за взнос или пай составляют в личном доходе кооператоров незначительную величину и имеют значение при выходе из кооператива, когда вступительный взнос возвращается его собственнику в денежной форме.

5. Государственное хозяйство. Как уже говорилось ранее, государство в современной экономике является крупнейшим предпринимателем и в производстве, и в обращении. Являясь собственником, государство функционирует в роли *субъекта общественной (государственной) собственности*, реализуя ее для выполнения своей экономической и социальной функции в удовлетворении общих потребностей населения страны.

Экономические формы реализации государственной собственности осуществляются в том случае, если государство является *полным* собственником предприятий, функционирующих в воспроизводстве под полным контролем государства, или *частичным* собственником как акционер того или иного частного предприятия, учреждения, банка. В первом случае (государство полный собственник) формой реализации государственной собственности является *прибыль*, как у любого предпринимателя в рыночной экономике. Во втором случае (государство частичный собственник) формой реализации государственной собственности будет доход на акции государства в виде дивиденда, определяемого нормой выплат акционерам на данном предприятии, или в виде *процента* на вложенный государством капитал в банке.

Важной, если не важнейшей, формой реализации государственной собственности является *рента*, получаемая государством от сдачи в аренду государственных земель, лесов, морских и внутренних водоемов, минеральных и других природных ресурсов, а также государственных сооружений, построек и других объектов государственной собственности.

Так, в 2001 г. доходы государства России от использования федеральной собственности составили 24,21 млрд. рублей, в том числе аренда принесла в государственную казну 4,83 млрд. рублей, дивиденды на акции государства – 5,59 млрд. рублей, а доходы государства от вложений средств в деятельность российско-вьетнамской нефтяной компании «Вьетсовпетро» составили 13,79 млрд. рублей⁸⁷. Цифры впечатляют, но это далеко от всего потен-

⁸⁷ Российская газета 2002 18 янв С. 8

циала государственных ресурсов России, которые могут быть использованы с пользой для экономического и социального развития страны, для благосостояния нашего народа.

В заключение следует сказать, что государство получает в свое распоряжение огромные суммы от налоговых поступлений в доходы государственного бюджета. И хотя налоги, строго говоря, не являются доходами от функционирования в реальном воспроизводстве объектов государственной собственности и поступают в государственный бюджет как обязательные платежи населения, предприятий и учреждений, государство после поступления налоговых доходов становится фактическим собственником денежных средств доходной части государственного бюджета, в которой налоги составляют до 90% и более. Скажем, в федеральном бюджете России на 2002 г. вся сумма доходов составляет более 2 трлн. рублей, или около 20% прогнозируемого на 2002 г. ВВП страны. Примерно такая же сумма налогов поступает сверх федерального бюджета в региональные и местные бюджеты, следовательно, через налоговую систему консолидированный бюджет Российской Федерации аккумулирует в денежной форме до 40% стоимости ВВП России. Связано ли это с реализацией собственности?

Да, связано. Но это уже не экономическая форма реализации собственности, о которой шла речь до сих пор, а реализация государством *права собственности*, закрепленного Конституцией страны, на денежные ресурсы, поступающие от налогов. Поэтому расходы государством бюджетных средств являются его правом на реализацию части доходов населения (точнее налогоплательщиков) на удовлетворение общих потребностей и самого государства, и всего населения. Эти расходы не ограничиваются содержанием государственного аппарата. В современной экономике государство финансирует за счет бюджета всё возрастающие общие как социальные, так и экономические потребности населения и всей экономики.

* * *

В конечном счете реализация собственности в любой её форме – частной или общественной – наиболее эффективна тогда, когда она обеспечивает устойчивый рост и производства, и уровня жизни населения, удовлетворяя растущие потребности в личном и производственном потреблении.

У ч е б н о е и з д а н и е

Александр Петрович БЫЧКОВ

ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

Курс лекций

Часть I

**ОБЩИЕ ОСНОВЫ
ТЕОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

Редактор **В.Г. Лихачева**
Гелнический редактор **Р.М. Подгорбунская**
Компьютерная верстка **Л.Н. Проскурина**

Лицензия ИД 04617 от 24.04.2001 г. Подписано в печать 20.05.2002 г.
Формат 60x84^{1/16}. Бумага офсетная №1. Печать офсетная.
Печ л 9,75, усл печ л 9,1, уч-изд л 10,4. Тираж 500 экз. Заказ 553

Издательство ТГУ, 634029, г. Томск, ул. Никитина, 4
Типография «Иван Федоров», 634003, г. Томск, Октябрьский взвоз, 1