

МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГУМАНИТАРНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ»)

ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ

В.В. Камнева, О.В. Артебякина

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Учебное пособие

Челябинск
2023

УДК 33(021)

ББК 65.01я73

Э 40

Рецензенты:

Соловьева И.А., д.э.н., профессор кафедры экономики и финансов
ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет»
(Научно-исследовательский институт)

Баева Д.А., к.э.н., доцент кафедры экономики и финансов ФГАОУ ВО
«Южно-Уральский государственный университет»
(Научно-исследовательский институт)

Экономическая теория. Учебное пособие / сост. В.В. Камнева,
О.В. Артебякина – Челябинск: Изд-во ЗАО «Библиотека А. Миллера», –
2023. – 144 с.

ISBN 978-5-93162-550-8

Учебное пособие по дисциплине «Экономическая теория» разработано в соответствии с основной профессиональной образовательной программой высшего образования. Особое внимание уделено рассмотрению базовых категорий, сущность которых необходимо знать при изучении более углубленных, специализированных экономических дисциплин.

Предназначено студентам, обучающимся по направлению подготовки бакалавров 44.03.04 Профессиональное обучение (по отраслям). Может представлять интерес для преподавателей и аспирантов.

Составители:

Камнева В.В., ассистент кафедры Экономики, управления и права
ФГБОУ ВО «Южно-Уральский государственный гуманитарно-педагогический университет».

Артебякина О.В., к.п.н., доцент кафедры Подготовки педагогов профессионального обучения и предметных методик Профессионально-педагогического института ФГБОУ ВО «Южно-Уральский государственный гуманитарно-педагогический университет».

ISBN 978-5-93162-550-8

© В.В. Камнева, О.В. Артебякина 2023

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ	4
Тема 1.1. Предмет, методология и функции экономической теории	5
1. Возникновение и становление экономической теории как науки ...	5
2. Основные школы и направления развития экономики в мире	13
3. Современные экономические теории	22
4. Методы исследования экономических процессов.....	38
Контрольные вопросы по теме	44
Тема 1.2. Базовые понятия о производстве и воспроизводстве	45
1. Проблема экономического выбора.....	45
2. Потребности и их структура	45
3. Ресурсы и факторы производства	51
4. Экономический выбор. Альтернативная стоимость. Кривая производственных возможностей	54
5. Экономическая деятельность общества: производство, распределение, обмен и потребление. Воспроизводство. Результаты и эффективность производства.....	65
Контрольные вопросы по теме	74
Тема 1.3. Товар и деньги	75
1. Основные формы организации общественного хозяйства: натуральное, товарное производство	75
2. Характеристика категории «товар» в экономической теории. Теория трудовой и предельной стоимости. Закон предельной полезности	80
3. Деньги: сущность, функции, виды	88
Контрольные вопросы по теме	106
Тема 1.4. Экономические субъекты, институты и системы экономической жизни общества	108
1. Экономические субъекты (агенты) и их интересы.....	108
2. Экономические институты: сущность, типы отношений	110
3. Собственность как экономическая категория: содержание, формы, исторические типы. Виды собственности в РФ.....	114
4. Экономическая система: сущность и виды, модели	127
5. Рынок: предпосылки становления и условия существования. Рыночный механизм. Функции, структура, инфраструктура рынка. «Фиаско» рынка	129
Контрольные вопросы по теме	141
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	143

ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

Автор широко известного учебника «Экономикс» Кэмпбелл Р. Макконнелл говорил: «Человеческие существа – это несчастные создания, обремененные потребностями. В числе прочего нам нужны любовь, общественное признание, материальные блага и жизненные удобства. Наша борьба за улучшение материального благосостояния, наше стремление «заработать себе на жизнь» – это и есть предмет экономики, экономической науки». Людям свойственны как биологически, так и социально обусловленные потребности. Мы стремимся приобрести пищу, одежду, кров, множество товаров и услуг, которые ассоциируются с приличным или высоким уровнем жизни. Мы также наделены определенными способностями и окружены множеством материальных благ – природных и произведенных. Мы используем доступные нам природные и материальные ресурсы – рабочую силу и управленческие способности, инструменты и машины, землю и минеральные богатства – для производства товаров и услуг, удовлетворяющих наши материальные потребности. Именно эту деятельность, осуществляемую с помощью организационного механизма, мы называем экономической системой.

Однако ограниченность ресурсов не позволяет достигнуть идеального решения. Совокупность всех наших материальных потребностей превышает производительные возможности всех имеющихся ресурсов, и это – непреложный факт. Экономика исследует проблемы эффективного использования ограниченных производственных ресурсов или управления ими с целью максимального удовлетворения материальных потребностей человека. Хотя, быть может, это и не очевидно, но все сегодняшние кричащие проблемы – инфляция, безработица, военные расходы, бюджетные дефициты, бедность и неравенство, загрязнение окружающей среды, правительственное регулирование бизнеса и пр. – уходят своими корнями в проблему эффективного использования ограниченных ресурсов.

ТЕМА 1.1. ПРЕДМЕТ, МЕТОДОЛОГИЯ И ФУНКЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

План:

1. Возникновение и становление экономической теории как науки.
2. Основные школы и направления развития экономики в мире.
3. Современные экономические теории.
4. Методы исследования экономических процессов.

1. Возникновение и становление экономической теории как науки

Экономическая теория – одна из древнейших наук. Она всегда привлекала внимание ученых и образованных людей. Это объясняется тем, что изучение экономической теории – реализация объективной необходимости познания мотивов, действий людей в хозяйственной деятельности, законов хозяйствования во все времена – от Аристотеля, Ксенофонта до сегодняшних дней.

Сегодня интерес образованных людей к экономической теории все более возрастает. Объясняется это теми глобальными переменами, которые происходят во всем мире и особенно в России.

Видный американским ученый П.Самуэльсон назвал экономическую теорию королевой наук. Лауреат Нобелевской премии М.Фридмен писал, что *экономика – очаровывающая наука, она удивительна тем, что ее фундаментальные принципы очень просты, их можно записать на одном листе бумаги, тем не менее их понимают немногие*. Сложность этой науки, отражающей многообразный мир хозяйствования, в том, что ее изучение требует, по словам известного специалиста по истории экономической мысли А.Хейлброннера, *«выносливости верблюда и терпения святого»*.

Для изучения экономической теории важно знать ее генезис, т.е. происхождение, возникновение, процесс образования и становления экономической теории как науки (рис. 1).

По словам Гете, *историческую хронику пишет тот, кому важно настоящее*. Понимание настоящего без прошлого чревато ошибками!

Истоки экономической науки следует искать в учениях мыслителей древнего мира, прежде всего стран Древнего Востока – колыбели мировой цивилизации.

Древний Китай

- Яркие представители: Конфуций, Кун-Цзы 551-479 гг. до н.э.; Мен-Цзы 372-289 гг. до н.э.; Сюнь-Цзы III в. до н.э.
- Основные идеи: разделение умственного и физического труда; выделение высших и низших слоев общества; первые призывы к освобождению от рабства; всеобщее равенство с рождения, право частной собственности на землю.

Древняя Греция

- Яркие представители: Ксенофонт 430-354 гг. до н.э.; Платон 427-347 гг. до н.э.; Аристотель 384-322 гг. до н.э.
- Основные идеи: основа оценки блага - полезность; соизмерение благ на основе полезности, а не труда; физический труд не престижен; эквивалентность обмена; термин экономика "ойкос" + "номос".

Древний Рим

- Яркие представители: Марк Теренций Варрон 116-27 гг. до н.э.; Катон Старший 234-149 гг. до н.э.; Калумелла I в. н.э.; Сенека 4-65 гг. н.э.; Лукреций Кар 99-55 гг. до н.э..
- Основные идеи: разделение труда: патриции, плебеи; фактическое упадок и разложение рабства; источник богатства - ростовщичество, торговля; физический труд непрестижен; Трактат "О земледелии"

Христианство

- Яркие представители: Апостол Павел I в до н.э.
- Источник богатства - труд; социальная справедливость "Кто не хочет трудиться, тот не ешь!"

Рисунок 1 – Генезис экономической науки

В трудах мыслителей **Древнего Китая**, среди которых особенно выделялся Конфуций (551-479 гг. до н.э.), проводилось различие умственного и физического труда, причем первый объявлялся монополией «высших» слоев, а второй – уделом «простолюдинов», основную массу которых составляли рабы. Интересно, что уже в то время, например, в трудах китайского философа Сюнь Цзы (III в. до н.э.) высказывалась мысль, что все люди равны от рождения, что «накопленным богатством» должны пользоваться все, люди из простого народа должны иметь право частной собственности на землю. Поэтому уже тогда раздавались призывы к освобождению рабов-земледельцев и рабов-ремесленников.

Дальнейшее развитие экономическая мысль получила в **Древней Греции**. Взгляды древнегреческих мыслителей – Ксенофонта (430-354 гг. до н.э.), Платона (427-347 гг. до н.э.), Аристотеля (384-322 гг. до н.э.), можно охарактеризовать как теоретические исходные пункты современной экономической науки. Ксенофонт был учеником Сократа, в работах «Домострой» и «Экономикос» он раскрыл правила ведения домашнего хозяйства и земледелия. Причем, домохозяйства Ксенофонт рассматривал не в ограниченном, как сейчас, понимании, а в широком – как рабовладельческое хозяйство.

Сегодня изменилось и понимание термина «экономика». Считается, что этот термин изобрел еще в VI в. до н.э. греческий поэт Геспод, соединив два слова, «ойкос» (дом, хозяйство) и «номос» (знаю, закон), что дословно означает искусство, знание, свод правил ведения домашнего хозяйства.

В научный оборот этот термин был введен представителями древнегреческой экономической мысли Ксенофонтом и Аристотелем. Последний подразделял «экономику» (естественная хозяйственная деятельность, связанная с производством продуктов) и «хрематистику» (искусство наживать богатство, делать деньги).

Аристотель – первый экономист, ученик Платона, учитель Александра Македонского. Наиболее известны его две работы «Этика» и «Политика». Его заслуги заключаются в том, что он первым выделил отдельные категории экономической теории, поставил вопрос о сравнимости всего, что «подвергается обмену», стремится найти закон образования и изменения (активная деятельность) и производство (продуктивная деятельность); высказал идеи о полезности как об основе ценности хозяйственных благ, правильном обмене хозяйственных благ как об обмене эквивалентов и др. В связи с тем, что в условиях рабовладения физический труд считался неприличным для свободного гражданина, продукт он оценивал только с позиций полезности, а не труда.

Экономические взгляды мыслителей Древнего Рима Варрона (116-27 гг. до н.э.), Катона Старшего (234-149 гг. до н.э.), Калумеллы (I в. н.э.), Сенеки (4-65 гг. н.э.), Лукреция Кара (99-55 гг. до н.э.) являлись своего рода продолжением экономической мысли Древней Греции. Здесь еще обосновывается необходимость рабства, но в этих высказываниях уже отражается упадок и разложение рабовладения.

Так, Марк Порций Катон в трактатах «О земледелии» и «Системе уроков» утверждает, что рабы должны трудиться постоянно – и в дождь, и по праздникам, и дает рекомендации по нормированию их труда, а также по сезонным нормам натурального довольствия. Марк-Теренций Варрон – сторонник мягкого принуждения к труду («Сельское хозяйство»), а Юний Модерат Калумелла («О сельском хозяйстве») признавал правильными все методы принуждения негодных работников, т.е. ставит проблему качества труда. Он признавал ограниченные возможности рабского труда.

Проблемы собственности исследовались римскими юристами («Институции» Гая, Кодексы Грегория и Гермогена, Сборник императорских институций Феодосия II, Дигесты, Кодекс Юстиниана).

Сенека утверждал, что все люди по природе равны, поэтому осуждал рабство. Он писал: «Они рабы. Но они люди». Сенека выступал против ростовщичества, хотя сам через вольноотпущенников занимался ростовщичеством и был очень богат. Его идеи оказали влияние на христианство.

Христианство принесло с собой коренной переворот в общем взгляде на хозяйственную деятельность. Оно объявило самый простой хозяйственный труд необходимым и святым делом. Апостол Павел завещал: «Если кто не хочет трудиться, тот не ешь». Принцип справедливой цены, социальной, а не индивидуальной оценки продуктов, собственность, богатство и многие другие экономические проблемы затронуты в той или иной степени в христианском учении (Фома Аквинский, Иоанн Дуне Скотт, Уильям Оккам и др.).

Ученые-схоласты (преподаватели университетов) рассматривали экономические проблемы в рамках учения о справедливости с позиций Священного Писания. В то время в экономике превалировал нормативный аспект (моделирование того, что должно быть) над позитивным (изучение реальной действительности), иррациональный (мифотворческий) — над рациональным (научным). Позднее идея равенства и справедливости в отношениях между людьми трансформировалась в идею эквивалентности (равенства) обмена товаров, идея частного труда — в обоснование буржуазного предпринимательства. Но все эти взгляды и высказывания даже в совокупности не представляли собой систематизированное учение об экономике.

Термин «**экономика**» в современных условиях имеет следующие значения:

1. Народное хозяйство страны или его часть, включающая отдельные отрасли (экономика промышленности, сельского хозяйства и т.д.), хозяйство района, региона, страны, группы стран или всего мира (региональная экономика, мировая экономика, экономика России и т.д.);

2. Исторически определенная совокупность экономических отношений между людьми, складывающихся в процессе хозяйственной деятельности, соответствующих данной ступени развития производительных сил и образующих определенную экономическую систему (рабовладельческая, капиталистическая и другие экономики);

3. Научная дисциплина, занимающаяся изучением деятельности людей, ее законов и закономерностей (теоретическая экономика, политическая экономия), некоторых условий и элементов производства (экономика народонаселения, труда, управления и т.д.), отдельных отраслей и видов хозяйственной деятельности (экономика животноводства, образования и т.п.).

В рамках курса «Экономическая теория» используем следующее определение: **Экономика** – это совокупность отношений, возникающих по поводу производства, распределения, обмена и потребления благ и услуг, необходимых для удовлетворения потребностей.

Основная проблема экономики (рис.2) – удовлетворение постоянно растущих потребностей за счет ограниченных ресурсов.

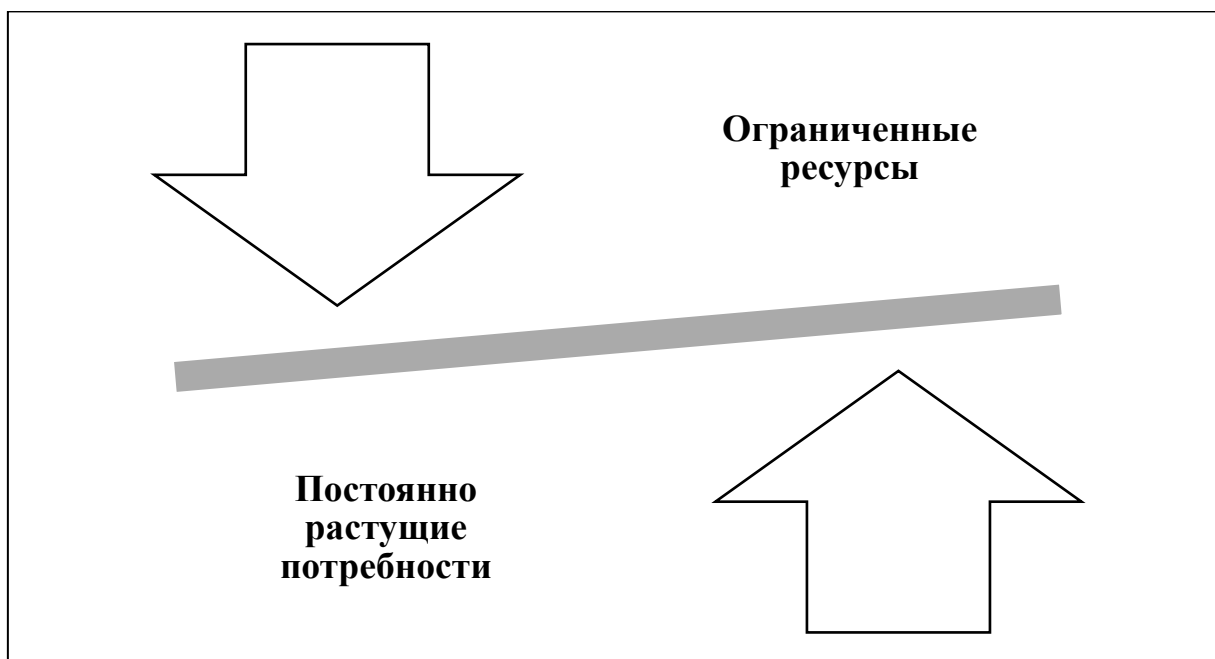


Рисунок 2 – Основная проблема экономики

Экономическая теория – это общественная наука, исследующая проблему такого использования или применения редких ресурсов, при котором достигается наибольшее, или максимальное, удовлетворение безграничных потребностей общества. Она изучает пути «наилучшего использования того, чем мы обладаем».

Поскольку наши потребности практически безграничны, а наши ресурсы ограничены, мы не в состоянии удовлетворить все материальные потребности общества.

Единственное, что нам остается, – добиваться возможно большего удовлетворения этих потребностей.

Основные вопросы экономики указаны на рисунке 3.

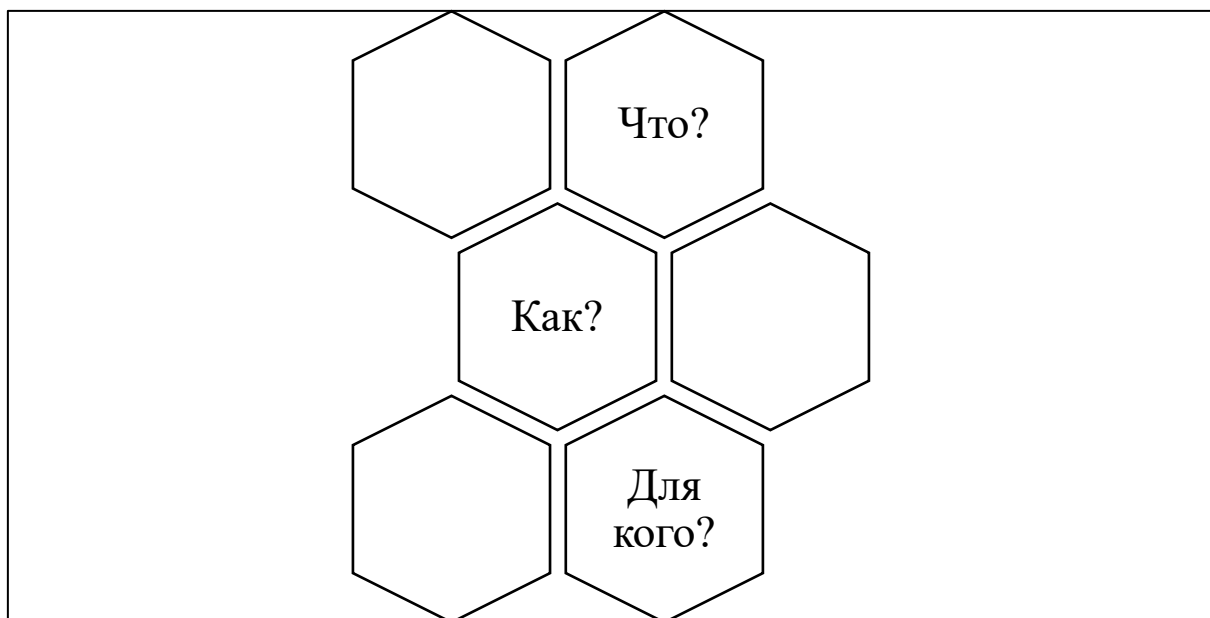


Рисунок 3 – Основные вопросы экономики

Функции экономической теории:

1. *Познавательная функция.* Заключается в изучении и объяснении экономических явлений и процессов, а также – в представлении полученных знаний в теоретическом виде.

2. *Методологическая функция.* Экономическая теория является не только учением, но и методом целого комплекса специальных и

конкретно-экономических наук (финансы, денежное обращение, маркетинг).

3. *Практическая функция.* Состоит в разработке конкретных принципов и способов рационального хозяйствования, в обосновании экономических реформ.

4. *Прогностическая функция.* Выражается в том, что экономические знания дают возможность человеку, фирме, государству предвидеть события будущих экономических явлений и перспектив общественного развития.

Уровни экономики представлены на рисунке 4.

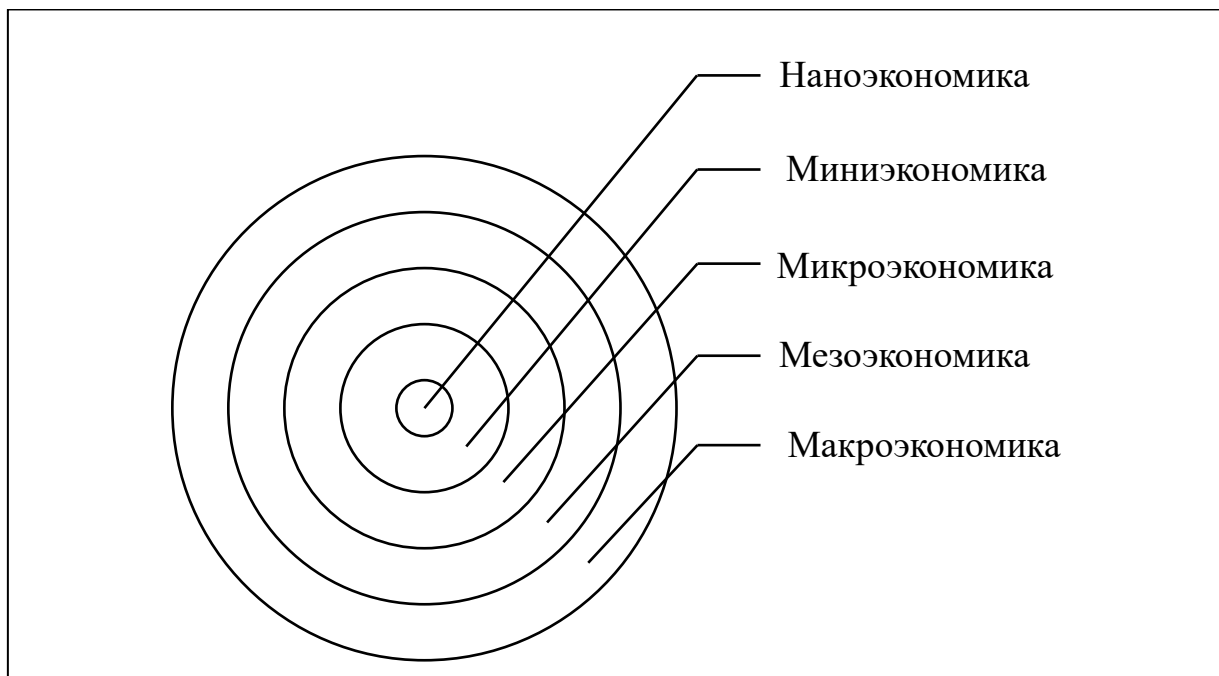


Рисунок 4 – Уровни экономики

1. *Наноэкономика* – наука о том, как индивиды принимают свои экономические решения.

2. *Миниэкономика* – экономическая наука на уровне отдельных структурных подразделений фирмы.

3. *Микроэкономика* – наука о том, как решаются экономические вопросы на уровне фирмы, не разбивая на ее структурные подразделения.

4. *Мезоэкономика* – экономическая наука на уровне региона.

5. *Макроэкономика* – национальная экономика – экономическая наука на уровне государства.

2. Основные школы и направления развития экономики в мире

Как наука, т.е. систематизированное знание о сущности, целях и задачах экономической системы, экономическая теория возникла в XVI-XVII вв. Это период становления капитализма, зарождения мануфактуры, углубления общественного разделения труда, расширения внутренних и внешних рынков, интенсификации денежного обращения. На эти процессы экономическая наука откликается появлением меркантилизма. Основные школы развития экономики представлены на рисунке 5.



Рисунок 5 – Основные школы развития экономики

Меркантилизм. Сущность учения меркантилистов сводится к определению *источника происхождения богатств* (и в этом заслуга, ибо они первыми заговорили об этом). Но трактовали они этот вопрос неправильно, ибо источник богатства выводили из сферы обращения, а само богатство отождествляли с деньгами. Отсюда и название данного учения – «меркантильный» в переводе означает «денежный».

Меркантилисты были представителями торговцев и выражали их интересы.

Различают *ранний* и *поздний* меркантилизм.

В основе *раннего меркантилизма* лежала система денежного баланса, *увеличение денежного богатства чисто законодательным путем*. Так, англичанин У.Стаффорд (1554-1612) в своем памфлете «Краткое изложение некоторых обычных жалоб различных наших соотечественников» (1581г.) отмечал, что решение многих экономических проблем основано на запрещении вывоза благородных металлов, ограничении импорта, поощрении хозяйственной деятельности, связанной с притоком в страну денег.

В основе *позднего меркантилизма* лежала система активного торгового баланса, т.е. *продавать больше, а покупать меньше*. Идеей, близкой к меркантилизму является экономическая политика протекционизма, направленная на защиту, ограждение национальной экономики от конкуренции со стороны других государств путем введения таможенных барьеров, ограничений проникновения в страну иностранных товаров и капиталов.

Наиболее известными представителями меркантилизма были Т.Ман (1571-1641), А.М. де Ваттевиль (1575-1622), Г.Скаруффи (1519-1584), Д.Норе (1641-1691), Д.Юм (1711-1776). Особую популярность среди меркантилистов имели Т.Ман и А.Монкретьен де Ваттевиль.

Томас Ман – английский экономист, став купцом и нажив солидное состояние, передал свой опыт в двух небольших сочинениях: «Рассуждение о торговле Англии с Ост-Индией» и «Богатство Англии во внешней торговле, или Баланс нашей внешней торговли как результат нашего богатства». В то время торговля и обращение денег играли настолько большую роль, что слова «торговля» и «экономика» считались почти однозначными. Томас Ман *главным видом капитала считал торговый капитал, богатство отождествлял с его денежной формой, а*

источником обогащения признавал лишь торговлю, в которой вывоз товаров преобладает над ввозом, что приносит приращение капитала, богатство.

Антуан Монкретьен де Ваттевиль – простолюдин, его отец был аптекарем. Экономический советник, градоначальник 1617 г. – поэт, мятежник, дуэлянт, прожил бурную, полную приключений жизнь, был осужден как государственный преступник, по приговору суда его труп был сожжен, а пепел развеян по ветру. Но в историю он вошел как яркий представитель меркантилизма во Франции, который обессмертил свое имя тем, что *ввел в научный оборот термин «политическая экономия»*. С выходом в свет его книги «Трактат по политической экономии» (1615г.) экономическая теория более 300 лет развивалась и до сих пор развивается как *политическая экономия*.

Первая часть этого термина произошла от греческого слова «политейя» (дословно переводится как законы хозяйствования в рамках государства в целом, а не отдельного рабовладельческого или городского хозяйства, как у Аристотеля). Появление данного термина в это время не случайно, оно обусловлено возрастающей ролью государства в первоначальном капитале и внешней торговле. Последнее, по мнению Монкретьена, является источником прибыли, «главной целью различных ремесел» и лучшим способом приобретения могущества государства. Антуан Монкретьен видел разницу между деньгами и богатством, благосостоянием. «Не обилие золота и серебра... делает государство богатым, – писал он, – но наличие предметов, необходимых для жизни и для одежды...». Он был противником роскоши, которая, по его словам, «для государства чума и роковое разорение».

Литература меркантилизма носила главным образом эмпирический, практический характер. В то время в экономической науке позитивный подход вытеснил нормативный.

Физиократизм. Особое место в развитии экономической теории как науки занимают У.Петти (1623-1686) в Англии и П.Буагильбер (1646-1714) во Франции. Их учение является переходным мостиком от меркантилистов к классической (подлинной) науке – политической экономии.

Работы Уильям Петти – «Трактат о налогах и сборах» (1662 г.), «Слово мудрым» (1665 г.), «Политическая арифметика» (1646 г.), «Кое-что о деньгах» (1682 г.). Последнюю работу Ф.Энгельс оценил, как шедевр политической экономии. Заслуга У.Петти состоит в том, что он *впервые объявил источником богатства труд и землю*. Известно его изречение: *«Труд есть отец и активнейший принцип богатства, а земля – его мать»*.

Пьер Лепезан Буагильбер также предпринял попытку свести стоимость к труду и тем самым сделал *решающий шаг в сторону трудовой теории стоимости, искавшей источник богатства в сфере производства*.

Новое направление в развитии политической экономии представлено физиократами, которые являлись выразителями интересов крупных землевладельцев. Термин «физиократы» образован от греческих слов «*phisisi kratosw*» дословно означает «власть природы».

Главным представителем и основателем этого направления был Франсуа Кенэ (1694-1774). Он родился в семье крестьянина, занимавшегося торговлей, получил отличное медицинское и юридическое образование, был придворным врачом Людовика XV, пользовался покровительством мадам Помпадур. В 64 года, после научных работ по медицине, Ф.Кенэ написал главный свой труд по политической экономии «Экономические таблицы» (1758 г.), в которой сделал гениальную попытку *анализа общественного воспроизводства с позиции установления определенных балансовых пропорций между натуральными и стоимостными элементами общественного продукта*. Ф.Кенэ опроверг учение меркантилистов о том, что обмен создает богатство; *источником богатства он объявил не просто труд в земледелии, а именно превышение произведенного продукта над потребленным в сельском хозяйстве;*

ограниченность его учения в том, что источником богатства он считал труд только в земледелии.

Вокруг Ф.Кенэ группировались талантливые ученики и сторонники: В.Р.Мирабо-старший (1715-1789), Дюпон де Немур (1739-1817), А.Р.Тюрго (1727-1781).

Классическая школа политэкономии. Дальнейшее развитие экономическая наука получила в трудах Адама Смита (1723-1790) и Д.Рикардо (1772-1823).

Адам Смит родился в апреле 1723 г. в маленьком шотландском городке Керколди в семье главного контролера таможни. Он получил хорошее образование, окончил два университета, приобрел фундаментальные знания по философии, политическим наукам, математике, астрологии, юриспруденции, социологии и экономике. Его первая книга – «Теория нравственных чувств».

Адам Смит вошел в историю экономической мысли как основоположник классической политической экономии. В возрасте 44 лет он решил исполнить грандиозный и даже чудовищный, по выражению некоторых биографов, план – дать миру теорию социально-экономического устройства. Через 10 лет полного отшельничества он выпустил книгу «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1777 г.). Систематизировав в этой книге всю сумму накопленных к тому времени экономических знаний, А.Смит тем самым выполнил историческую задачу. Основная идея в его учении – *идея либерализма, минимального вмешательства государства в экономику, рыночного саморегулирования на основе свободных цен, складывающихся в зависимости от спроса и предложения.* Эти экономические регуляторы он называл «невидимой рукой».

А.Смит заложил основы трудовой теории стоимости, возвысил роль производительного труда как создателя стоимости, показал значение общественного разделения труда как условие повышения его

производительности, создал учение о доходах, четко сформулировал принципы налогообложения и многое другое. Его исследование стало настольной книгой ученых-экономистов Запада.

Давид Рикардо родился в семье богатого коммерсанта. С 1793 по 1812 г. занимался коммерческой деятельностью, нажил миллионное состояние, отошел от коммерческой деятельности, будучи крупным 20 землевладельцем, посвятил себя научной работе. Он продолжил разработку теории А.Смита, преодолев некоторые недостатки его учения. Главный его труд – «Начала политической экономии и налогового обложения» (1809-1817). Он показал: *единственным источником стоимости является труд рабочего, который лежит в основе доходов различных классов (заработной платы, прибыли, процента, ренты); прибыль есть результат неоплаченного труда рабочего.*

А.Смит сформулировал законы обратно пропорциональной зависимости между заработной платой и прибылью, указал на тенденцию нормы прибыли к понижению, раскрыл механизм дифференциальной ренты. Заслуга Д.Рикардо заключается в том, что он *попытался построить систему категории политической экономии на основе трудовой теории стоимости.* Однако полностью выдержать монистический принцип ему не удалось, и на смену монистической концепции приходит плюралистическая концепция факторов производства, фактически подорвавшая трудовую теорию стоимости

На ошибки классической школы неоднократно указывали русские экономисты в конце XIX - начале XX в.

Так, В.Я Железной писал, что классическая школа облекла свои положения в абсолютную форму, считала свои теоретические выводы природными для объяснения хозяйственных явлений всех времен, стран и народов, свои принципы – вечными постулатами для создания нормального строя экономических отношений и тем самым теряла способность к историческому анализу и развитию.

Крупным недостатком классической политэкономии было игнорирование роли государства в хозяйственной жизни. Его источник понятен, ненавидя абсолютную монархию, классики невольно приуменьшали значение государственного регулирования хозяйственных отношений.

Марксизм. Опираясь на высшие достижения классической школы политической экономии, Карл Маркс (1818-1883) и Фридрих Энгельс (1820-1895) создали теоретическую концепцию, получившую обобщенное название марксизм. Их идеи в той или иной степени были дополнены и несколько переработаны В.И. Лениным (1870-1924), а также русскими и советскими экономистами вплоть до 80-х годов XX в.

Марксизм, или политическая экономия труда, представляет собой *всестороннее исследование законов развития капиталистического общества с позиции пролетариата и концепцию социализма (коммунизма) как новой экономической системы.* Последняя представлена совокупностью социалистических принципов:

1. Общественная собственность на средства производства;
2. Отсутствие эксплуатации наемного труда;
3. Равная плата за равный труд;
4. Всеобщая и полная занятость;
5. Ведение хозяйства по единому плану.

Необходимо отметить, что впервые попытка рассмотреть капиталистическое богатство с позиции пролетариата была предпринята социалистами-рикардианцами (Т.Годскин, У.Томпсон и др.). К.Марксом и Ф.Энгельсом она была осуществлена более последовательно и глубоко.

К.Маркс – немецкий мыслитель-энциклопедист, родился в семье адвоката. Отличаясь большой работоспособностью и увлеченностью, К.Маркс и его многочисленная семья жили в бедности, потому что он почти никогда не имел оплачиваемой работы. Финансовую поддержку он

получал в основном от родителей жены, баронессы фон Вестфален, и своего друга, соратника Ф.Энгельса, потомственного фабриканта.

С именем К.Маркса связана попытка людей построить общество без частной собственности на средства производства, опираясь на экономику государственного типа, регулируемую из центра.

Главный труд Карла Маркса – «Капитал» (1867 г.), сделавший его одним из величайших экономистов мира. Фридрих Энгельс называл «Капитал» библией рабочего класса. Несмотря на сложный язык и некоторые несоответствия отдельных положений теории реальной жизни, на которые указывал Ф.Энгельс, это произведение можно отнести к шедеврам экономической науки.

Главные открытия, сделанные К.Марксом:

1. Было сформулировано учение об общественно-экономических формациях, составляющих их элементах, причинах смены формаций;

2. Были раскрыты законы развития капитализма, его внутренний источник самодвижения – противоречие, исторически переходящий характер капитализма как формации;

3. Были разработаны теория воспроизводства и экономических кризисов, цены производства, учения о двойственном характере труда, воплощенного в товаре, о противоречиях товара, о прибавочной стоимости;

4. Была раскрыта сущность абсолютной ренты, наемного труда;

5. Была дана общая характеристика капиталистической эксплуатации.

Догматическое изложение главных идей марксизма при попытке построить социалистическое общество в отдельных странах оказало плохую услугу этому великому для своего времени учению. Оно не лишено отдельных недостатков, один из которых – то, что главное внимание в нем уделялось антагонизму классов, а практические

рекомендации для процветания общества в настоящем оказались на заднем плане.

Идеи, изложенные в работах К.Маркса, нашли отдельных последователей среди известных западных экономистов. В то же время марксизм подвергался и подвергается сейчас самой суровой критике.

Маржинализм. Во второй половине XIX в. была сформулирована теория маржинализма. Классиками этой теории стали экономисты австрийской школы К.Менгер (1840-1921), Ф. фон Визер (1851-1926), Е. фон Бём-Баверк (1851-1914), а также английский экономист У.С.Джевонс (1835-1882).

Маржинализм (от англ. *marginal* – предельный) – это теория, представляющая экономику как систему взаимосвязанных хозяйствующих субъектов, объясняющая экономические процессы и явления, исходя из новой идеи – *использования предельных (max или min), крайних величин или состояний, характеризующих не сущность явлений, а их изменение в связи с изменением других явлений.* Например, теория предельной полезности исследует аспект ценообразования в связи с эффективностью потребления продуктов и показывает, насколько изменится удовлетворение потребности при добавлении единицы оцениваемого продукта (в отличие от затратной концепции).

Главные категории маржинализма: предельная полезность, предельная производительность, предельные издержки и др. На базе субъективных оценок теория объясняет издержки производства, спрос, предложение, цены. Маржинализм опирается на количественный анализ и использует экономико-математические методы и модели.

Таким образом, в течение XVII-XX вв. политическая экономия как наука развивалась на основе разделения научных знаний об экономике: выделении различных экономических школ, концепций, самостоятельных наук (например, эконометрики, конкретных экономических наук и учебных дисциплин – менеджмент, маркетинг и др.), самостоятельных

разделов в политической экономии – микроэкономика, макроэкономика, мировое хозяйство и т.д.

В конце XX в. возникла новая тенденция – обобщения всех накопленных знаний не только по экономике, но и по ряду других наук (психологии, биоэнергетики, космоса, экологии и др.), что свидетельствует о появлении новых направлений – экономической теории.

3. Современные экономические теории

К числу современных принято относить экономические теории, сформировавшиеся в конце XIX и в начале XX вв. Они представлены широким разнообразием позиций, взглядов, концепций.

Выделим главные направления современной экономической мысли и охарактеризуем их в самых общих чертах.

Неоклассицизм. Неоклассическое направление возникло как реакция на экономическую теорию К.Маркса, как ее критическое осмысление. Оно господствовало до 30-х годов XX в. и воспевало свободную конкуренцию.

Основателем неоклассического направления считается профессор английского Кембриджа – Альфред Маршалл (1842-1924). Его основной труд – «Принципы экономической науки» (1890 г.). Главная заслуга Альфреда Маршалла заключается в том, что он первый дал научное соединение трех основных теорий ценности:

1. новой для того времени, но преувеличивающей роль потребителя в формировании цены, теории предельной полезности;

2. незаслуженно забытой (и реабилитированной Маршаллом) теории издержек, у истоков которой стоял Рикардо, теории спроса и предложения.

По А. Маршаллу, полезность и издержки подобны двум лезвиям ножниц, каждое из которых участвует в процессе резания. Они оба влияют на цену. Цена, которую согласен уплатить потребитель (цена потребителя), зависит от закона убывающей предельной полезности. Графическая

интерпретация этого положения дает нам *закон спроса*: объем закупок находится в обратной зависимости от цены (график спроса D).

Издержки же воздействуют на цену производителя, являясь ее нижним ограничителем. Большему объему предложения товара соответствует более высокая цена предложения, так как с ростом производства растут так называемые издержки упущенных возможностей, то есть приходится отвлекать ресурсы из все более прибыльных отраслей, ясно, что такие ресурсы имеют более высокую оценку. Так действует *закон предложения* (график предложения S).

При совмещении кривых спроса и предложения возникает знаменитый «крест Маршалла» – рис. 6.

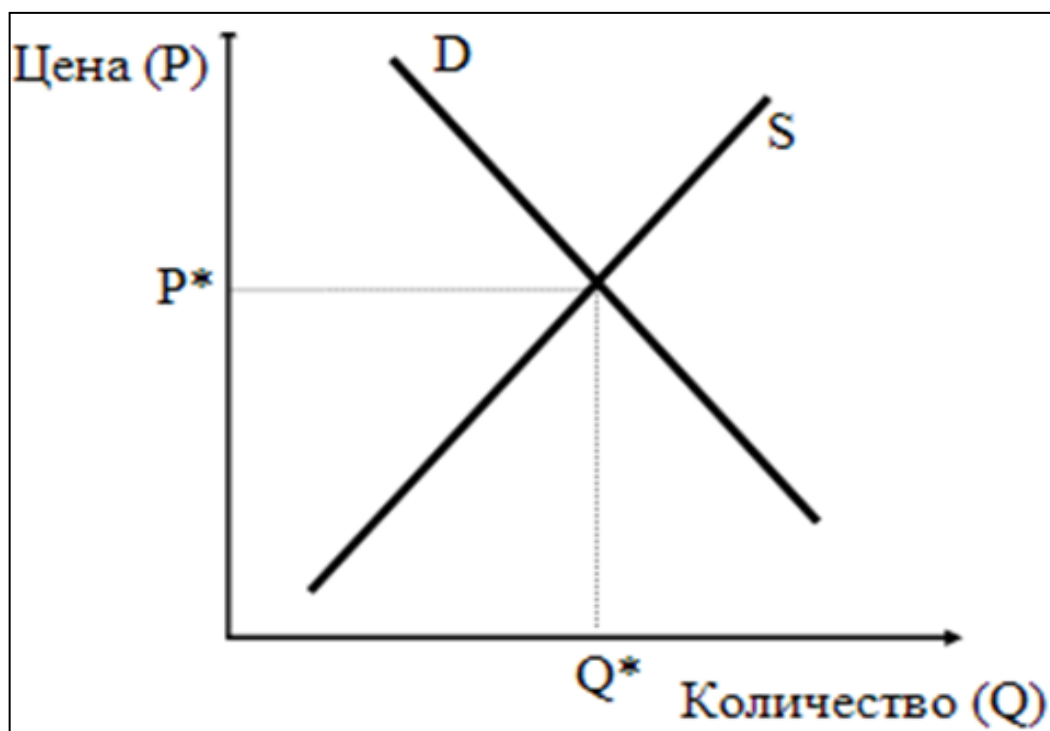


Рисунок 6 – Крест Маршалла

Та цена, при которой количество предлагаемого товара совпадает с количеством товара, которое желают купить потребители, является *равновесной ценой*. Отсюда вывод: *рыночная цена определяется равновесием предельной полезности (которую отражает кривая спроса) и предельных издержек (которую отражает кривая предложения)*.

Маршалл изучал рыночное равновесие на товарных рынках, факторы, влияющие на спрос и предложение, эластичность спроса по цене (хотя само понятие ценовой эластичности спроса было введено еще в 1838 году французским математиком Антуаном Огюстьеном Курно). Ему принадлежит выделение кратковременного и долговременного аспектов исследования.

А. Маршалл первым анализировал проблему устойчивости равновесия. Новую науку, которая получила развитие в трудах неоклассиков, он предложил назвать «Economics» – вместо устаревшего названия «политическая экономия».

Современная политическая экономия, известная под названием «экономике», имеет в своей основе маржинальную экономическую теорию и представляет собой попытку синтезировать классическую политическую экономию и маржинализм. Курс «экономике» впервые начал читать в Кембриджском университете А.Маршалл в 1902 г., он сменил курс политической экономии классической школы Дж.С.Милля.

Экономический кризис в конце XIX в. и почти 20-летняя депрессия показали несостоятельность государственного вмешательства в экономику, и А.Маршалл, воспевавший идею свободной конкуренции и рынка, не мог не ограничивать роль государства в рыночной экономике, что и получило отражение в новом термине, где исчезла первая часть прежнего названия науки. Сегодня под этим названием выходят в свет многочисленные учебники по экономической теории.

Таким образом, «экономике» и «политическая экономия» в англо-американской литературе рассматриваются как синонимы. Некоторые ученые Запада под политической экономией понимают не экономическую теорию в целом, а экономическую политику как самостоятельную отрасль науки. В нашей экономической литературе до недавнего времени термин «экономике» рассматривался как название буржуазной экономической науки. Отрицания этой науки требовала не только чрезмерная

идеологизация, основанная на классовых подходах ко всем экономическим проблемам, но и практика хозяйствования административно-командной системы.

Эволюция терминов «экономика», «политическая экономия», «экономике» и «экономическая теория» обусловлена историческими причинами, но все они по существу являются названиями одной и той же постоянно развивающейся науки, исследующей экономические явления, процессы хозяйствования на различных уровнях, взаимосвязи и взаимозависимости. Меняются акценты, подходы, но наука остается той же – наукой об экономической жизни отдельных людей, групп и общества в целом.

Институционализм. С критикой гипотезы «рационального», «экономического человека», пекущегося только о максимальной выгоде, стремления свести поведение людей к системе уравнений выступили представители институционального направления. По их мнению, неоклассики рисуют несколько упрощенную и в определенной степени ни искаженную картину действительности.

В нашей стране переведены и изданы работы одного из основоположников институционализма Торстейна Веблена (1857-1929), его ученика, специалиста в области промышленных циклов Уэсли Митчелла (1874-1948), весьма плодовитого публициста, теоретика и политического деятеля Джона Гэлбрейта (р. 1908), экономиста и разработчика глобальных проектов Яна Тинбергена (1903-1996).

Институционалисты весьма расширительно трактуют предмет экономики. По их мнению, экономическая наука не должна заниматься чисто экономическими отношениями. Это слишком узко, нередко приводит к голым абстракциям. *Важно учитывать весь комплекс условий и факторов, влияющих на хозяйственную жизнь: правовых, социальных, психологических, политических.* Правила государственного управления

представляют не меньший, а возможно и больший интерес, нежели механизм рыночных цен.

Институционалисты говорят о том, что *следует изучать не столько функционирование, сколько развитие, трансформацию капиталистического общества*. Последователи выступают за более обстоятельное решение социальных проблем. Вопрос о социальных гарантиях занятости может стать важнее вопроса об уровне заработной платы. Проблема безработицы становится, прежде всего, проблемой структурной несбалансированности, и здесь все больше проявляется взаимосвязь экономики и политики.

По мнению Джона Гэлбрейта, рынок отнюдь не нейтральный и не универсальный механизм распределения ресурсов. Саморегулирующийся рынок становится своеобразной машиной для поддержания и обогащения крупных предприятий. Их партнером выступает государство. Опираясь на его мощь, монополизированные отрасли производят свою продукцию в огромном избытке и навязывают ее потребителю. Основа власти крупных корпораций – техника, а не законы рынка. Определяющую роль теперь играет не потребитель, а производитель, техноструктура.

Необходимо отказаться от анализа экономических отношений с позиций так называемого экономического человека. Нужны не разрозненные действия отдельных членов общества, а их организация. Против диктата предпринимателей необходимы совместные, скоординированные действия, которые призваны организовать и проводить профсоюзы и государственные органы. *Государству надлежит взять под свою опеку экологию, образование, медицину.*

Кейнсианство. В 1929-1939 году мир переживал один из самых сильных и продолжительных экономических кризисов, который получил название Великой депрессии. Тогда стало очевидно, что доминирующая в то время неоклассическая теория и методы не отвечают требованиям реального экономического положения. Вызовы Великой депрессии

привели к возникновению нового направления экономической мысли, основателем которого стал выдающийся английский экономист Джон Мейнард Кейнс. В своем главном труде «Общая теория занятости, процента и денег» он заложил *основы макроэкономики* и ознаменовал начало так называемой Кейнсианской революции и теории кейнсианства.

Согласно Кейнсу, экономика развивается циклично, и периодические кризисы являются органической частью этого развития. Рыночная экономика не способна к саморегулированию, поэтому успешное функционирование её механизмов может обеспечить только государственное регулирование. При этом *участие государственного аппарата* должно проявляться в форме *увеличения или уменьшения потребительского и инвестиционного спроса, путем снижения процентной ставки и финансирования частных компаний из госбюджета.*

Во время Второй мировой войны и в период послевоенного развития в экономике развитых стран активно применялась кейнсианская модель. Большая часть политической элиты и государственных должностных лиц отказывалась от неоклассической микроэкономики в пользу кейнсианской макроэкономики. В результате изменений экономических воззрений представителей академического сообщества, важнейшее значение приобрел вопрос безработицы и неизбежности государственного вмешательства в сферу экономики.

Для решения этой проблемы был сформирован ряд идей и принципов, на которые опиралось кейнсианство:

1. Рыночная экономика – неустойчивая, несовершенная;
2. Цены не могут сбалансировать спрос и предложение;
3. Зарплата не обладает гибкостью;
4. Государство должно вмешиваться в экономику;
5. Скорость обращения денег непредсказуема;
6. Поведение экономических объектов зависит от их ожидания;

7. Безработица является последствием недостаточной емкости рынков товаров.

Кейнс утверждал, что *рыночная экономика не обладает достаточным равновесием для гарантирования полной занятости на рынке труда*. Это обусловлено стремлением людей делать сбережения, в результате которых совокупное предложение превышает совокупный спрос. Исходя из этого, английский экономист предполагал, что воздействовать на спрос необходимо через регулирование государства.

Причину возникновения кризиса он обосновывает исчерпывающей схемой, в которой описывается связь между следующими взаимовлияющими факторами:

1. При падении спроса сокращается выработка товаров и услуг;
2. Минимизация производства влечет разорение мелких предпринимателей, увольнение работников и увеличение безработицы;
3. Отсутствие работы приводит к сокращению доходов населения и их покупательской способности, что снова ведет к падению спроса;
4. Экономика оказывается в безвыходном положении и приходит к хронической депрессии.

Сущность кейнсианства состоит в необходимости активного вмешательства государства в экономическую политику. В рамках нового подхода к форме участия государства в экономике, основным инструментом регулирования и контроля представлялась бюджетная политика. Именно она, согласно кейнсианству, должна была гарантировать занятость населения и производственного оборудования. Также Кейнс описал взаимосвязь между психологией человека и процессами экономики, которая состоит в склонности людей к сбережениям и инвестициям.

Кейнсианство в классической форме просуществовало до конца 70-х годов, уступив место концепции монетаризма. Причиной стало наступление нового кризиса и безработицы, которые больше не поддавались объяснению прежней теорией. Однако после мирового

финансового кризиса 2008 года, когда классические теории перестали справляться с его последствиями, интерес к кейнсианству снова возрос.

Монетаризм. Со второй половины 70-х начала 80-х гг. шел интенсивный поиск новых подходов к регулированию экономики. Если при разработке теории Кейнса центральным вопросом была безработица, то затем ситуация изменилась. Главной стала проблема инфляции при одновременном снижении производства. Эта ситуация получила название стагфляции. Кейнсианские рекомендации, скажем, увеличивать бюджетные расходы и тем самым проводить политику дефицитного финансирования, в изменившихся условиях оказывались непригодными. Бюджетные манипуляции только могли усилить инфляцию, что и происходило.

Началась переоценка ценностей, поиск новых рецептов. Был выдвинут лозунг «Назад к Смиту», что означало отказ от методов активного государственного вмешательства в экономику. Немаловажное влияние в процессе разработки новой концепции и пересмотра экономической политики получили рекомендации монетаристов. Хотя их лидер американец Милтон Фридмен (р. 1912) опубликовал свои основные работы еще в 50-х гг., признание и популярность его теории получила позднее. Напомним, что экономический курс, называемый рейганомикой, в значительной степени опирался на взгляды монетаристов.

Позитивный вклад монетаризма в экономическую теорию, прежде всего в теорию денег, заключается в обстоятельном исследовании механизма обратного воздействия денежного мира на товарный мир, монетарных инструментов и монетарной (money – деньги, monetari – денежный) политики – на развитие экономики. Можно сказать, что монетаризм – это наука о деньгах и их роли в процессе воспроизводства. Это целостная теория, представляющая собой специфический подход к *регулированию экономики с помощью денежно-кредитных инструментов.*

В соответствии с количественной теорией денег на первый план выдвигается их стабильная эмиссия независимо от экономического положения и состояния конъюнктуры. *Объем денежной массы становится главным объектом денежно-кредитной политики* (кейнсианцы же в качестве средства денежного регулирования рассматривают процентные ставки).

Отметим основные положения концепции Фридмена и его сторонников:

1. Устойчивость частного рыночного хозяйства. Монетаристы считают, что рыночное хозяйство в силу внутренних тенденций стремится к стабильности, самоналаживанию. Если имеют место диспропорции, нарушения, то это происходит прежде всего в результате внешнего вмешательства. Данное положение направлено против идей Кейнса, призыв которого к государственному вмешательству ведет, по мнению монетаристов, к нарушению нормального хода хозяйственного развития.

2. Число государственных регуляторов сокращается до минимума, исключается или снижается роль налогового, бюджетного регулирования (административных методов).

3. В качестве главного регулятора, воздействующего на хозяйственную жизнь, служат «денежные импульсы», денежная эмиссия. Фридмен утверждал, ссылаясь на «монетарную» историю США, что между динамикой денежной массы и динамикой национального дохода существует самая тесная корреляционная связь и денежные импульсы – самая надежная настройка экономики. Денежная масса влияет на величину расходов потребителей, фирм; увеличение массы денег приводит к росту производства, а после полной загрузки мощностей – к росту цен.

4. Поскольку изменения денежной массы сказываются на экономике не сразу, а с некоторым опозданием (лагом) и это может вести к неоправданным нарушениям, то следует отказаться от краткосрочной денежной политики. Ее следует заменить политикой, рассчитанной на

длительное, постоянное воздействие на экономику, имеющее целью рост производственного потенциала. Данное положение, как и другие, также направлено против кейнсианского курса на текущее урегулирование конъюнктуры: кейнсианские коррективы запаздывают и могут приводить к противоположным результатам.

Теория новой экономики. Теория начала формироваться в конце XX – начале XXI в. В отличие от «старой экономики» она опирается на электронную, информационно-телекоммуникационную основу, т. е. является информационной экономикой.

Роль главного экономического ресурса все больше начинает играть *информация*. Сейчас активно формируется интернет-экономика – рыночное сообщество, основанное на интернете: появились интернет-торговля, интернет-реклама, интернет-инвестирование и т. д. По мере становления и развития новой экономики будут делаться новые теоретические обобщения, формулироваться новые категории и принципы, открываться новые законы. В совокупности это приведет к созданию новой научно-теоретической системы знаний.

Необходимо сформулировать принципы развития новой экономики, которые показывают, каким образом нужно действовать и на что обращать особое внимание при переходе к информационному обществу:

1. Важен только один капитал – *интеллектуальный*. Технологии информационного общества формируют новую экономику, которая основывается на знаниях, а не на расширенном потреблении невозполнимых природных ресурсов. Это значит, что основным капиталом любого предприятия становится интеллектуальная собственность, «ноу-хау», которые и приносят наибольшую прибыль. Крупнейшие корпорации вкладывают в исследования суммы, сравнимые с бюджетами целых государств.

2. *Гуманизация труда*: от конвейера к мануфактуре третьего тысячелетия. В центре новой экономики – человек, являющийся

генератором идей и источником капитала. Процесс гуманизации труда будет идти в трех основных направлениях: передача все большего количества рутинных операций машинам; трансформация организаций от вертикального метода управления к принципу «командной игры»; создание все более «дружественных условий» для работы, в том числе дистанционной занятости. Таким образом, на новом витке развития мы возвращаемся к принципу «мануфактурной» организации труда, где не было разделения на отдельные операции между работниками.

3. *Аристократия большинства* -- новая конфигурация общества. Информационное общество опирается на новую социальную конфигурацию: появляются новые общественные слои и группы со своими интересами. Распространение высоких жизненных стандартов -- одна из главных целей государства в Информационном обществе. Высокий стандарт связан со снижением издержек социальных коммуникаций для каждого члена общества. Широкое внедрение информационно-коммуникационных технологий в процессы взаимоотношений государственных органов с населением позволяет каждому жителю сократить затраты своего времени на стандартные операции. Заполнение налоговых деклараций, оплата коммунальных услуг, сдача экзаменов, получение разнообразных справок, участие в конкурсах на замещение государственных должностей, получение правительственных грантов и субсидий, видеоконференции с госслужащими – вот лишь некоторые процессы, которые уже сейчас происходят виртуальным образом.

4. *Информация и знания* -- основной объект управления. Информация и знания – плоть и кровь новой экономики. Ее лидеры -- организации, где быстрее всех и лучше всех обрабатывают информацию и обмениваются знаниями. В новой экономике возникают новые, наиболее быстро развивающиеся отрасли бизнеса, связанные с поставкой и обработкой информации. Весьма вероятно, что и в новой информационной экономике скоро будет введено разделение

на «сырьевую» и «обрабатывающую» отрасли. Сырьевой сектор -- это «залежи» необработанной информации, поставляемой через Интернет. «Обрабатывающая промышленность» -- специализированные структуры, превращающие данные в информацию, а информацию -- в знания.

5. *Сетевая структура* – путь к глобализации бизнеса. Информационное общество меняет не только традиционную структуру экономики. Возникает и «новое предприятие». Принцип вертикальной интеграции компаний заменяется новыми формами и моделями организации бизнеса. Ведущей становится сетевая распределенная структура. Новая экономика -- это «перенасыщенный раствор» компаний, специализирующихся на высокопрофессиональном выполнении одного делового процесса и обладающих наибольшим интеллектуальным капиталом в своей нише. С появлением новой идеи возникает «организация-ядро», вокруг которой немедленно «кристаллизуется» сообщество, сеть специализированных организаций, объединяющихся вокруг процесса создания и доставки до конкретного потребителя услуги или продукта. Экономика, основанная на знаниях, настоятельно потребует такой специализации. Все большее распространение будет приобретать аутсорсинг -- передача сторонней фирме неосновных деловых процессов компании. Уже сейчас его услугами пользуются многие российские фирмы, работающие в области бухгалтерского учета, обслуживания корпоративной информационной системы, поддержки веб-узлов, маркетинговых исследований, обработки и систематизации входящей информации. На очереди -- стратегическое планирование, PR, сбыт, юридическое сопровождение всей деятельности фирмы.

6. *Думай глобально – действуй локально.* Конкурентное преимущество в новой экономике будет определять наличие уникальных товаров: продуктов, технологий, бизнес-идей, моделей организации деловых процессов. Один из важнейших факторов конкуренции -- время. Устойчивость позиции компании зависит от максимального сокращения

периода от появления идеи до внедрения товара на рынок при одновременном наращивании производительности труда, повышении гибкости производства, снижении всех видов издержек. Действовать локально -- это значит сосредоточить все ресурсы фирмы на приоритетном направлении, где организация может захватить лидерство.

7. Экономика, управляемая потребителем. В центре новой экономики – потребитель. Не тот, массовый, на которого ориентировался Генри Форд, говоривший: «Автомобиль может быть любого цвета, если этот цвет черный». Не тот, распределенный по сегментам, который описывали все ведущие маркетологи второй половины XX века. Потребитель новой экономики – это конкретный единичный клиент. Именно ориентацией на удовлетворение дифференцированных индивидуальных потребностей, в конечном счете, и обусловлены все остальные принципы новой экономики. Цель любой компании -- создать сообщество лояльных заказчиков, поддерживая приверженность потребителя всеми возможными способами; максимальное использование возможностей уже завоеванного сообщества. Создав потребительское сообщество, организация стремится извлечь наибольшую прибыль. Именно поэтому товары превращаются в «расширенные товары», включающие в себя множество дополнительных услуг. А сами компании эксплуатируют свою бизнес-технологии, предлагая аудитории все новые продукты и услуги.

Концепция человеческого капитала. Одно из перспективных направлений развития экономической науки начала XXI в. Она способствует новому пониманию национального богатства, а именно – *возрастанию роли научных знаний, образованности, квалификации, опыта, творческого потенциала, общей культуры и других показателей качества жизни.*

На первый план выдвигается положение о том, что истинное богатство – это сам человек. Человеческий капитал формируется на основе

инвестиций в человека в виде затрат на образование, подготовку и переподготовку рабочей силы, на охрану и укрепление здоровья и т. д. В настоящее время открытие человеческого капитала уже называют переворотом в экономической науке.

Основные положения современной теории человеческого капитала были обоснованы в работах известных американских экономистов Т. Шульца и Г. Беккера.

Важной предпосылкой возникновения теории человеческого капитала в её современной форме стало общее признание расширения традиционно узкого понятия капитала. Исходным явилось положение о том, что все элементы общественного богатства, которые накапливаются, используются в производстве и приносят доход, рассматриваются как капитал.

За Т. Шульцем традиционно признаётся первенство в разработке концепции человеческого капитала. Толчком для его работы в этой области стали работы Денисона, в которых доказывалось, что технические нововведения и расширение масштабов использования труда и производственного оборудования могли обеспечить в лучшем случае лишь половину увеличения ВВП, реально полученного США в XX веке. Определение других факторов, ответственных за экономический рост, стало непростой задачей для исследователей. Т. Шульц выделил образование. Уровень качества рабочей силы он считал таким же естественным итогом вложений дополнительных средств в образование, как технический прогресс. Итогом ассигнований на совершенствование и повышение продуктивности производства Т. Шульц определял человеческий капитал как всё то, что представляет собой источник будущих удовлетворений или будущих заработков, или того и другого вместе; любой актив - материальный или человеческий, обладающий способностью генерировать поток будущих доходов.

Так же, не мало важный вклад в теорию развития человеческого капитала сделал Г. Беккер. Человеческий капитал, по Г. Беккеру, так же как и физический подвержен амортизации. Стоимость какой-либо подготовки – общей или специальной – полностью «списывается» в течение периода подготовки. Амортизация физического капитала никогда не осуществляется одним махом, а «списывается» в течение срока, примерно соответствующего продолжительности его экономической жизни. Следовательно, человеческий и физический капитал различаются скорее распределением амортизационных отчислений во времени, а не их наличием или отсутствием.

Функционируя подобно физическому, человеческий капитал имеет некоторые фундаментальные отличия, главное из которых заключается в его неотделимости от личности своего носителя. Как следствие, на рынке устанавливаются только цены за «аренду» человеческого капитала (в виде ставок заработной платы), тогда как цены на его активы отсутствуют. Это серьезно усложняет анализ. Человеческий капитал способен повышать эффективность деятельности, как в рыночном, так и внерыночном секторе и доход от него может принимать как денежную, так и неденежную формы.

Общая теория инвестиций в человеческий капитал, разработанная Г. Беккером, включает подробный анализ инвестиций в человеческий капитал, их влияния на заработки и распределение доходов. По проблеме доходов различных профессиональных и образовательных групп имелись важные пионерские исследования, но практически отсутствовали попытки осмысления процесса инвестирования в людей с общей точки зрения и сколько-нибудь полного анализа вытекающих эмпирических следствий. Проведённый Г. Беккером общий анализ дал унифицированное объяснение широкого круга эмпирических феноменов, которые либо ставили других исследователей в тупик, либо интерпретировались ими, как слишком зависящие от произвольных условий.

Концепция устойчивого развития. Концепция устойчивого развития (с англ. sustainable development), выработанная совместными усилиями мирового сообщества, представляет собой *идеологию баланса интересов поколений и напрямую связана с вопросом о том, есть ли будущее у человечества*. Концепция устойчивого развития возникает как новая парадигма глобальной социальной жизни человека, способная стать направляющим вектором глобального перехода цивилизации к новым форматам развития. Концепция устойчивого развития с трудом укладывается в прежнюю систему понятий, поскольку в ней идет речь о вещах, новых для традиционной науки и культуры.

Концепция устойчивого развития базируется на пяти принципиальных положениях:

1. Дифференциация уровней развития и жизни людей в промышленно развитых странах Севера и развивающихся странах Юга достигла такой величины, что опасности социального взрыва, локальных конфликтов, потери контроля мирового сообщества над ситуацией на планете стали реальными. В этих условиях впервые за всю историю Север пришел к выводу, что решение этой мировой проблемы является жизненно необходимым прежде всего для самих промышленно развитых стран.

2. Опасности, связанные с состоянием окружающей среды, стали столь реальными, что требуют незамедлительного ответа, принципиально иной технической политики.

3. Стало окончательно ясно, что нищета трех четвертей населения Земли является одной из основных причин роста нагрузки на окружающую среду.

4. Пришло осознание того, что не существует иного пути для ликвидации нищеты большинства людей нашей планеты, кроме ускоренного развития Юга.

5. Признана невозможность решения указанных острых проблем без участия всего мирового сообщества. На национальном уровне покончить с ними нельзя.

4. Методы исследования экономических процессов

Анализ, изучение экономических явлений осуществляется с помощью различных методов. Методы исследования в экономике – это пути и способы изучения определенных явлений. Слово метод происходит от греческого слова «*methodos*» и означает в широком смысле «способ познания, исследования явлений природы и общественной жизни». В более узком – оно означает: «прием, способ или образ действия».

Обобщая, можно сказать, что **метод** – это совокупность приемов и способов теоретического познания или практического освоения действительности.

В качестве критерия первичной стадии типологии (классификации) экономических методов у нас обозначен *критерий научности*. В соответствии с ним все методы экономических исследований делятся на научные и ненаучные.

Научный метод – это способ освоения действительности, основанный на рациональном, доказательном, системном исследовании природы и общества. Главной целью научного метода является получение объективной истины об окружающем нас мире – знания, независимого от самого субъекта познания. Научная истина основана на проверяемых фактах, доказана опытом и экспериментом, а главной формой ее существования выступает научная теория.

К научному методу предъявляются следующие основные требования:

1. Строгость – рациональность и доказательность, выводимость каждого доказываемого утверждения из уже существующих,

согласованность всех структурных элементов теоретического построения в целом.

2. Однозначность – внутренняя непротиворечивость, тождественность (соответствие) друг другу по смыслу всех утверждений, присутствующих в рассматриваемой теории.

3. Эффективность – способность за конечное число шагов достигать предполагаемого результата, а также возможность признать такой результат истинным или ложным.

4. Простота (экономность) – достижение научного результата за минимальное число действий, без введения осложняющих научное исследование дополнительных или вспомогательных правил и принципов.

5. Эвристичность – способность приносить новый (оригинальный) результат, возможность экстраполяции уже известного, полученного знания на новые области либо данной науки, либо какой-либо другой области знания.

Ненаучные методы – это методы, основанные на ограниченно рациональном или полностью иррациональном, несистемном, недоказательном или вообще бездоказательном подходе к экономической действительности. Главными признаками «ненаучности» являются: несистематизированность, хаотичность, апелляция к авторитету, к вере или мифу.

По степени использования методов в различных науках, по широте охвата ими различных наук и тем самым *по уровню их общности* в этих науках выделяют: всеобщие (общемировоззренческие), общие (общенаучные), частные методы экономического исследования.

1. Всеобщие (общемировоззренческие) методы экономической науки – это ее философские методы, то есть принципы и законы философии, которые могут быть опосредованно применены экономической наукой в частных экономических исследованиях. Такие принципы и законы направлены на их всеобщее применение, то есть на

использование абсолютно во всех экономических исследованиях. Основным общемировоззренческим методом является *метод материалистической диалектики* или, что тоже самое, метод диалектического материализма — общий для всех наук метод. К всеобщим методам можно отнести и *системный подход*, представляющий собой совокупность методов и средств исследования свойств и структуры объекта в целом, в виде целостной системы.

2. Общие (общенаучные) методы экономической науки – это те экономические методы, которые применимы на всех уровнях экономического исследования, но при этом не являются философскими методами. Иначе говоря, это методы, которые используются помимо экономики и в других науках, но не охватывают собой абсолютно все науки, а только некоторую часть их. К таким методам относят: *математические и статистические методы, метод эксперимента, некоторые виды наблюдения, моделирование.*

3. Частные (специальные) методы экономической науки – методы, используемые исключительно в рамках экономической науки и нигде больше неприменимые. Частные методы непосредственно относятся к самому предмету познания. С их помощью строится та или иная конкретная наука, их суть и пределы применения в значительной мере определяются самим уровнем развития науки в целом. Например, в рамках экономической теории можно выделить такие частные методы как: *методы маржинального анализа, неравновесного подхода в анализе экономики и др.*

Существует еще одна классификация экономических исследований, выделяющая *логические и нелогические методы.*

1. Логические методы научного исследования представляют собой методы, основанные на логике. К таким методам относят методы дедукции и индукции, метод формализации и математизации, метод логической интерпретации, метод аксиоматизации, метод аналогии, доказательства,

логического обоснования и ряд других методов научного познания. Логические методы представляют собой общие методы, представляющие собой систему категорий и законов науки логики и средств анализа и конструирования языков науки, структуры самого процесса познания и его результатов – научных теорий, научные знания.

2. Нелогические методы научного исследования представляют собой методы, которые в своей структуре не являются связанными с формальной и математической логикой и часто прямо противоречат ей. К числу нелогических методов на экономическом уровне анализа причисляются: исторический метод в экономических изысканиях, экономическая интуиция, экономическая вера (в ее нерелигиозном смысле – как убеждение в наличии определенных экономических фактов) и т.д.

Другая важная классификация экономических методов – их деление на *эмпирические и теоретические*.

1. Эмпирические методы экономического познания представляют собой методы познания экономической реальности, которые действуют на уровне опыта. В науке имеют место два основных эмпирических метода: *экономическое наблюдение и экономический эксперимент*, а наиболее важным компонентом представляется измерение.

Экономическое наблюдение проводится за экономическими фактами, то есть событиями экономической жизни, непосредственно наблюдаемыми в процессе исследования. Оно представляет собой целенаправленное и организованное восприятие экономических фактов, входящих в круг исследования.

Экономический эксперимент предполагает изучение экономического явления, активно влияющего на него. В то же время либо создаются новые экономические условия в соответствии с целями этого эксперимента, и ход экономического процесса изменяется в нужном направлении, либо сам экономический процесс воспроизводится

искусственно при помощи его моделирования (к примеру, это может быть или математический, или мысленный эксперимент).

2. Теоретические методы экономического познания функционируют на уровне рационально обоснованных систем научного экономического знания. К ним относятся: *экономический анализ, экономический синтез, экономическая аналогия, экономическое моделирование, экономическая индукция, экономическая дедукция, математизация и формализация в области экономических знаний и другие.*

Экономический анализ – это разделение в экономическом познании фрагментов какого-либо целого на составляющие его части. Такой подход позволяет установить структуру изучаемого экономического объекта, свести комплекс к простому и устранить несущественное, оставив только существенное. Цель экономического анализа в этой форме – познание частей как элементов сложного экономического целого.

Экономический синтез представляет собой процесс, обратный анализу. Для синтеза характерно объединение частей, свойств, элементов, выделяемых посредством экономического анализа, в единое целое. Экономический синтез дополняет экономический анализ и неразрывно связан с ним.

Экономическая аналогия – это метод экономических исследований, предполагающий, что какой-либо экономический объект или процесс имеет определенные характеристики, если по своим другим характеристикам он похож на другой, более изученный экономический объект или процесс.

Экономическое моделирование – это повторение характеристик экономического объекта на другом материальном объекте, специально созданном с целью изучения этих характеристик. Такой объект называется экономической моделью. В зависимости от характера модели и тех аспектов моделируемого объекта, которые в ней воплощены, различают

реальную (объективную) и идеальную (логическую) модели. Вариацией последнего является математическая модель, широко используемая в экономической науке.

Экономическая индукция представляет собой метод исследования, который основан на переходе от частных экономических фактов к общим выводам и положениям. Основу экономической индукции представляет собой индуктивное рассуждение, которое может являться полным или неполным. Экономическая индукция, которая подкреплена надлежащим статистическим и вероятностным анализом, рассматривается как специальный, индуктивно-вероятностный метод в экономических исследованиях.

Дедукция выступает методом экономического исследования, который основан на переходе от общих утверждений, которые уже установлены, о любых экономических теориях или фактах к более конкретным выводам и позициям. Основой для экономической дедукции является дедуктивный вывод или, более широко, вся дедуктивная логика.

Формализация экономического знания как метод экономических исследований является обобщением форм различных экономических процессов, абстрагированием таких форм от содержания данных процессов. Частным случаем метода формализации является **математическая формализация (математизация) экономического знания**. Сущность последнего заключается в построении абстрактно-математических моделей, которые раскрывают сущность исследуемых экономических процессов, а не объекта познания в целом. Математизация экономического знания как метод экономических исследований весьма обширно распространена в современном экономическом анализе, и это предоставило повод для некоторых ученых рассматривать экономическую науку как промежуточное звено между естественными и социальными науками.

Контрольные вопросы по теме

1. Дайте определение понятию «экономика» как совокупности экономических отношений?
2. Какова основная проблема экономики?
3. В чем суть экономической теории как науки, каковы ее функции?
4. Дайте характеристику уровням экономики?
5. Каковы основные направления и школы экономической теории?
6. Каковы современные школы экономической теории?
7. Выделите эмпирические и теоретические методы экономического исследования?

ТЕМА 1.2. БАЗОВЫЕ ПОНЯТИЯ О ПРОИЗВОДСТВЕ И ВОСПРОИЗВОДСТВЕ

План:

1. Проблема экономического выбора.
2. Потребности и их структура.
3. Ресурсы и факторы производства.
4. Экономический выбор. Альтернативная стоимость. Кривая производственных возможностей.
5. Экономическая деятельность общества: производство, распределение, обмен и потребление. Воспроизводство. Результаты и эффективность производства.

1. Проблема экономического выбора

Два фундаментальных факта образуют основу экономической теории и, по существу, охватывают всю проблему экономики. Совершенно необходимо тщательно определить и глубоко осмыслить эти два факта, поскольку все, что станет предметом нашего изучения в области экономики, прямо или косвенно связано с ними.

1. Потребности общества, то есть потребности составляющих его индивидов и институтов, буквально безграничны или неутолимы.
2. Ресурсы, то есть средства производства товаров и услуг, ограничены, или редки.

2. Потребности и их структура

С экономической точки зрения **потребность** – это нужда, желание потребителей приобрести и использовать товары и услуги, которые доставляют им полезность, – так экономисты обозначают получаемое людьми удовольствие или удовлетворение.

Удовлетворение потребностей выступает как побудительная сила, мотив хозяйственно-экономической деятельности.

Потребности делятся на первичные (пища, одежда, жилище) и вторичные (развлечения, образование). В зависимости от субъекта различают потребности индивида, групп населения, общества в целом. По объектам (предметам, на которые они направлены) выделяют материальные, духовные, этические (относящиеся к нравственности) и эстетические потребности (касающиеся искусства). По степени удовлетворения потребностей различают конечные и промежуточные потребности.

Экономические потребности – та часть человеческих нужд, для удовлетворения которых необходимы производство, распределение, обмен и потребление материальных благ и услуг. По мнению ученых-экономистов России, экономические потребности можно условно разделить на 3 группы: материальные (физиологические); духовные / интеллектуальные; социальные.

Среди различных классификаций наиболее известная – пирамида Абрахама Маслоу. Это модель человеческих потребностей в виде пирамиды, предложенная американским психологом Абрахамом Маслоу (Abraham Harold Maslow). Еще одно название пирамиды Маслоу – иерархия потребностей. Впервые она была описана в 1943 году в статье «Теория человеческой мотивации».

Маслоу выделил 5 главных потребностей:

1. Физиологические потребности (с англ. basic needs).
2. Потребность в безопасности (с англ. safety needs).
3. Потребность в любви (с англ. love needs). Позже Маслоу заменил ее на социальные потребности (принадлежности).
4. Потребность в уважении или признании (с англ. esteem needs).
5. Потребность в самоактуализации, самовыражении (с англ. need of self-actualization).

Маслоу писал, что человеческие нужды организованы в иерархию, то есть, возникновение одной потребности обычно зависит от удовлетворения другой, более мощной. Например, желание любви и привязанности обычно возникает у человека, если он уже не чувствует голода и находится в безопасности.

При этом Маслоу отмечал, что у человека как существа, постоянно в чем-то нуждающегося, обычно не бывает полного удовлетворения всех потребностей – особенно тех, которые находятся на вершине иерархии. Кроме того, некоторые люди вообще «не доходят» в своих желаниях до высших потребностей – они будут вполне счастливы где-то на нижних уровнях.

Интересно, что в своих работах Маслоу не изображал иерархию ни в виде пирамиды, ни в виде другого графического рисунка. Последователи, развивая его идеи, предложили сначала иерархию в виде лестницы – рис. 7.

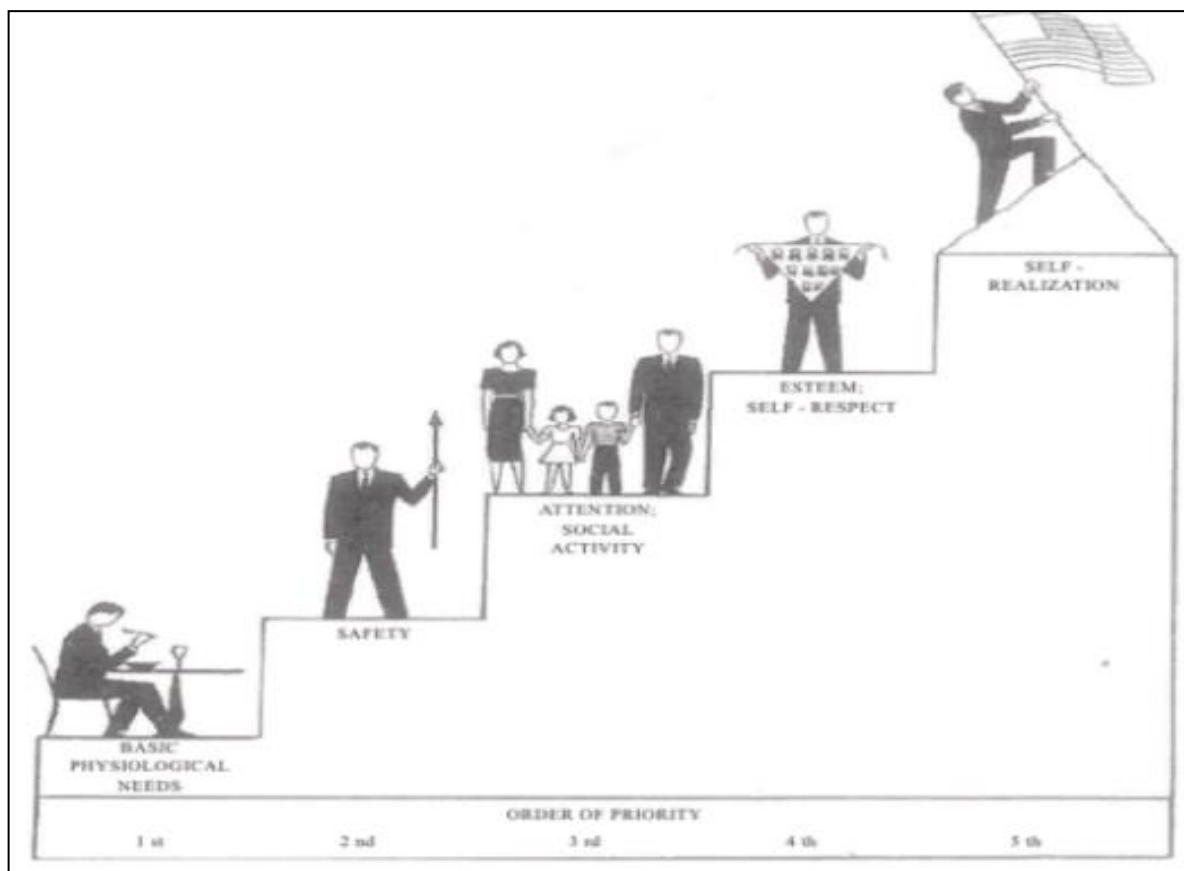


Рисунок 7 – Лестница Маслоу

До 1980-х годов была популярна именно лестница, но постепенно пирамида ее полностью заменила – рис. 8.



Рисунок 8 – Пирамида Маслоу

Рассмотрим подробнее **материальные потребности** (физиологические потребности). Что именно мы подразумеваем под понятием «материальные потребности»? Их перечень включает поразительно широкий спектр товаров: жилые дома, автомобили, зубную пасту, пиццу, одежда и т.п. Услуги также удовлетворяют наши потребности, как и материальные продукты. Ремонт автомобиля, стрижка волос и консультация юриста наравне с товарами удовлетворяют человеческие потребности

В своей совокупности материальные потребности неутолимы, или безграничны, а это означает, что материальные потребности в товарах и услугах полностью удовлетворить невозможно. Наши потребности в конкретном товаре или услуге можно удовлетворить: скажем, на протяжении короткого периода можно получить достаточное количество зубной пасты или одежды. Но совсем другое дело – товары вообще. Их мы не получаем и, вероятно, не можем получить в достаточном количестве.

Подтвердить этот вывод можно с помощью простого эксперимента. Предположим, что всех членов общества попросили перечислить те товары и услуги, которые они хотели бы иметь, но не имеют. Скорее всего, этот список будет внушительным!

Более того, с течением времени потребности множатся. Удовлетворив какие-то потребности из этого перечня, мы пополняем его все новыми. Стремительное появление новых изделий разжигает наши аппетиты, а широкая реклама стремится убедить нас в том, что мы нуждаемся в бесчисленном количестве предметов, которые без этой рекламы нам бы и в голову не пришло покупать.

Наконец, подчеркнем также, что конечная цель или задача всей экономической деятельности заключается в удовлетворении этих многообразных материальных потребностей.

Средства, с помощью которых удовлетворяются потребности, это есть **благо**.

Это значит, что блага являются носителями свойства, которое называется **полезностью**. Полезные свойства вещей производители и потребители материальных благ выявляют и оценивают по-разному.

Изготовители продуктов в первую очередь применяют объективную оценку их вещественных свойств, позволяющих получить нужную полезность. Так, в железной руде определяется количество содержащегося в ней извлекаемого железа и других компонентов, в молоке – наличие определенного количества жира, белка, молочного сахара, витаминов и т.д. Если количество полезных веществ в продуктах возрастает, то это повышает их качество, а тем самым увеличивает полезность этих продуктов.

Потребители довольно часто придерживаются субъективных оценок пользы материальных благ, пренебрегая их объективными качествами. Они смотрят на натуральные продукты с точки зрения личных запросов,

вкусов и предпочтений. Субъективно оцениваемая полезность во многом зависит от редкости самих благ и от объема их потребления.

Полезность – это все, что удовлетворяет любые действительные потребности.

Желаемые нами вещи, или блага, подразделяются на материальные и нематериальные:

1. Материальные блага состоят из полезных материальных вещей и из всех прав на владение, пользование и экономическую реализацию материальных вещей. Так, они включают естественные дары природы, продукты сельского хозяйства, промышленности, ценные бумаги, патентные и авторские права и т.п. Наконец, возможность путешествовать, посещать музеи, заниматься искусством и спортом и т.п. представляют собою воплощение материальных удобств.

2. Нематериальные блага человека распадаются на две группы. К одной относятся его собственные качества и способности к действию и наслаждениям, например, деловые способности, профессиональное мастерство или способность получать удовольствие от чтения и музыки. Все эти блага заключаются в нем самом и называются *внутренними*. Во вторую группу входят блага, называемые *внешними*. Они охватывают отношения, благотворные (полезные) одновременно и для самого человека, и для окружающих людей. Например, деловые связи, репутация, владение информацией, гражданские привилегии и права.

Блага могут быть *передаваемыми* и *непередаваемыми*. К первым относятся материальные блага, на которые распространяются права собственности. К последним относятся нематериальные блага (т.е. внутренние и внешние блага человека), а также материальные блага, потребляемые всем обществом: благоприятные климатические условия, дневной свет, воздух, возможность использования общественной собственности.

Одни блага имеются в распоряжении общества в *неограниченном количестве* (например, воздух), никем не присвоены и доставляются природой без приложения усилий. В этом случае их называют *даровыми*, или *неэкономическими благами*. Другие блага существуют в ограниченном количестве, за ними закреплено право частной или государственной собственности, в этом случае их называют *экономическими благами*.

3. Ресурсы и факторы производства

Рассмотрим теперь второй фундаментальный факт: экономические ресурсы ограничены, или редки.

Что мы подразумеваем под понятием «экономические ресурсы»? В общем, мы имеем в виду все природные, людские и произведенные человеком ресурсы, которые используются для производства товаров и услуг. Все это включает широкий круг объектов: фабричные и сельскохозяйственные строения, всякого рода оборудование, инструменты, машины, используемые в производстве промышленных товаров и продуктов сельского хозяйства; разнообразные средства транспорта и связи; бесчисленные виды труда; наконец, последнее, но не менее важное - землю и всевозможные полезные ископаемые. Совершенно очевидно, что возникает необходимость в простейшей классификации этих ресурсов, и мы их подразделяем на следующие категории: материальные ресурсы – земля и капитал; людские ресурсы – труд и предпринимательская способность; информация – рис. 9.



Рисунок 9 – Факторы производства

Земля. Экономист вкладывает в понятие земля гораздо больший смысл, чем большинство людей. Понятие «земля» охватывает все естественные ресурсы - все «даровые блага природы», которые применимы в производственном процессе. В эту широкую категорию входят такие ресурсы, как пахотные земли, леса, месторождения минералов и нефти, водные ресурсы.

Капитал. Понятие капитал, или «инвестиционные ресурсы», охватывает все произведенные средства производства, то есть все виды инструментов, машины, оборудование, фабрично-заводские, складские, транспортные средства и сбытовую сеть, используемые в производстве товаров и услуг и доставке их конечному потребителю. Процесс производства и накопления этих средств производства называют инвестированием. Здесь важно отметить еще два момента:

Во-первых, инвестиционные товары (средства производства) отличаются от потребительских товаров тем, что последние удовлетворяют потребности непосредственно, тогда как первые делают это косвенно, обеспечивая производство потребительских товаров.

Во-вторых, в приведенном здесь определении термин «капитал» не подразумевает деньги. Правда, менеджеры и экономисты часто говорят о «денежном капитале», имея в виду деньги, которые могут быть использованы для закупки машин, оборудования и других средств производства. Однако деньги как таковые ничего не производят, а, следовательно, их нельзя считать экономическим ресурсом. Реальный капитал - инструменты, машины и другое производительное оборудование – это экономический ресурс; деньги, или финансовый капитал, таким ресурсом не являются.

Труд. Труд – это емкий термин, который экономист употребляет для обозначения всех физических и умственных способностей людей, применимых в производстве товаров и услуг (за исключением особого вида человеческих талантов, а именно предпринимательской способности,

которую мы, в силу ее специфической роли в капиталистической экономике, решили рассматривать отдельно). Таким образом, работы, выполняемые лесорубом, продавцом, машинистом, учителем, профессиональным футболистом, физиком-ядерщиком, – все они охватываются общим понятием «труд».

Предпринимательская способность. Наконец, что можно сказать о том особом человеческом ресурсе, который мы называем предпринимательской способностью или проще предприимчивостью. Мы раскроем специфическое значение этого термина, определив четыре взаимосвязанные функции предпринимателя.

1. Предприниматель берет на себя инициативу соединения ресурсов - земли, капитала и труда в единый процесс производства товара или услуги. Выполняя роль свечи зажигания и катализатора, предприниматель одновременно является движущей силой производства и посредником, сводящим вместе другие ресурсы для осуществления процесса, который обещает оказаться прибыльным делом.

2. Предприниматель берет на себя трудную задачу принятия основных решений по ведению бизнеса, то есть тех нерутинных решений, которые и определяют направление деятельности коммерческого предприятия.

3. Предприниматель – это новатор, тот, кто вводит в обиход на коммерческой основе новые продукты, новые производственные технологии или даже новые формы организации бизнеса.

4. Предприниматель - это человек, идущий на риск. Это следует из внимательного изучения остальных трех его функций. В капиталистической системе предпринимателю прибыль не гарантирована. Вознаграждением за затраченные им время, усилия и способности могут оказаться заманчивые прибыли или убытки и в конце концов – банкротство. Предприниматель рискует не только своим временем, трудом

и деловой репутацией, но и вложенными средствами - своими собственными и своих компаньонов или акционеров.

Одним из ключевых экономических ресурсов на современном этапе развития общества является **информация**. Обладание достоверной информацией является необходимым условием для решения стоящих перед экономическим субъектом проблем. Вместе с тем даже полная информация не является гарантией успеха. Умение использовать полученные сведения для принятия наилучшего при сложившихся обстоятельствах решения характеризует такой ресурс, как знания. Носителями этого ресурса выступают квалифицированные кадры в сфере управления, продажи и обслуживания покупателей, технического обслуживания товара. Именно этот ресурс дает наибольшую отдачу в бизнесе.

Плата за ресурсы. Доход, получаемый от предоставления материальных ресурсов - сырья и капитального оборудования – называется **рентным доходом, или доходом в виде процента**. Доход, получаемый теми, кто предоставляет свою рабочую силу, называется **заработной платой**. Предпринимательский доход называется **прибылью**, которая, конечно, может принять отрицательное значение, то есть форму убытка.

Эти крупные группы экономических ресурсов, часто именуют также **факторами производства**. Ресурсы, вовлеченные в производство, называются факторами производства.

Все экономические ресурсы, или факторы производства, обладают одним общим свойством: они редки или имеются в ограниченном количестве.

4. Экономический выбор. Альтернативная стоимость. Кривая производственных возможностей

Поскольку ресурсов недостаточно, экономика полной занятости и полного объема производства не может обеспечить неограниченный

выпуск товаров и услуг. Людям приходится выбирать, какие товары и услуги производить, а от каких отказаться.

Чтобы наилучшим образом проиллюстрировать проблему экономии, мы принимаем несколько **допущений**:

1. **Эффективность.** Экономика функционирует в условиях полной занятости и эффективности производства.

2. **Постоянное количество ресурсов.** Имеющиеся факторы производства постоянны как по количеству, так и по качеству. Но разумеется, соотношение их использования на различные цели может изменяться в определенных пределах, то есть их можно перераспределять; например, относительно не квалифицированный работник может работать на ферме, в ресторане быстрого обслуживания или на автозаправочной станции.

3. **Неизменная технология.** Технология производства принимается постоянной, то есть в ходе нашего анализа она не изменяется. Второе и третье допущения подразумевают, что мы рассматриваем нашу экономику на определенный момент времени или на протяжении очень короткого периода. Для относительно долгого периода было бы нереалистично исключать технический прогресс и возможность изменения состава имеющихся ресурсов.

4. **Два продукта.** Для еще большего упрощения допустим, что наша экономика производит не бесчисленное множество товаров и услуг, как это происходит в действительности, а лишь два продукта – пиццу и промышленных роботов. Пицца символизирует потребительские товары, то есть те товары, которые непосредственно удовлетворяют наши потребности. Промышленные роботы символизируют товары производственного назначения (капитальные товары), то есть те товары, которые удовлетворяют наши потребности косвенно, обеспечивая более эффективное производство потребительских товаров.

Необходимость выбора! Из принятых допущений очевидно, что наша экономика сталкивается с необходимостью *выбора между альтернативами*. Имеющиеся ресурсы ограничены. Следовательно, ограничена и способность нашей экономики производить промышленных роботов и пиццу. Ограниченность ресурсов означает ограниченность производства. *Поскольку ресурсы ограничены и применяются целиком, всякое увеличение производства промышленных роботов потребует переключения части ресурсов с производства пиццы*. Правильно также обратное: если мы предпочтем увеличить производство пиццы, необходимые для этого ресурсы должны быть получены лишь за счет сокращения производства роботов». В этом суть проблемы экономии.

Таблица 1 – Таблица производственной возможности

Вид продукта	Альтернатива				
	A	B	C	D	E
X: Пицца (сотнях тыс.) (предмет потребления)	0	1	2	3	4
Y: Роботы (в тыс.) (товар производственного назначения)	10	9	7	4	0

Изучим приведенные в таблице 1 комбинации производства роботов и пиццы, любую из которых могла бы избрать для себя наша экономика. Хотя в этой и следующих таблицах производственных возможностей используются гипотетические данные, иллюстрируемые ими идеи имеют огромное практическое значение.

Избрав **вариант А**, наша экономика направила бы все свои ресурсы на производство роботов, то есть товаров производственного назначения. А в **варианте Е** все наличные ресурсы были бы употреблены на производство пиццы, то есть предметов потребления. Оба эти варианта представляют собой явно нереалистичные крайности; всякая экономика обычно находит баланс в распределении общего объема своего производства между капитальными и потребительскими товарами.

По мере продвижения **от варианта А к варианту Е** мы увеличиваем производство *предметов потребления* (пиццы), перемещая туда ресурсы из производства средств производства. Поскольку мы знаем, что потребительские товары непосредственно удовлетворяют наши потребности, любое продвижение в направлении варианта Е представляется нам заманчивым. Двигаясь в этом направлении, общество все полнее удовлетворяет свои текущие потребности.

Однако такая политика дорого обходится. Подобное переключение ресурсов со временем нанесет *удар самому обществу*, поскольку запас его средств производства сокращается или, по крайней мере, перестает увеличиваться обычным темпом, а в результате *потенциал будущего производства снижается*. Продвигаясь **от варианта А к Е**, общество фактически делает выбор в пользу политики «больше сейчас» за счет политики «намного больше потом».

Напротив, продвигаясь **от альтернативы Е к А**, общество выбирает *политику воздержания от текущего потребления*. Такое жертвование текущим потреблением высвобождает ресурсы, которые могут быть использованы для увеличения производства средств производства. Нарращивая таким путем запас своего капитала, общество может рассчитывать на больший объем производства, а поэтому и на большее потребление в будущем. Движение **от альтернативы Е к А** означает для общества выбор: «больше потом» за счет «меньше сейчас».

В любой момент времени *экономика полной занятости и эффективности производства должна жертвовать частью продукта X (например, пицца), чтобы получить больше продукта Y (например, роботы)*.

Тот решающий факт, что экономические ресурсы ограничены, не позволяет такой экономике увеличивать одновременно выпуск и X, и Y.

Кривая производственных возможностей

Чтобы лучше понять смысл таблицы 1 производственных возможностей, рассмотрим приведенные в ней данные в графическом изображении – рисунок 10.

Используем простой двухмерный график, произвольно разместив данные о производстве роботов (средств производства) на вертикальной оси, а данные о производстве пиццы (потребительских товаров) на горизонтальной оси, как это показано на рис. 10.

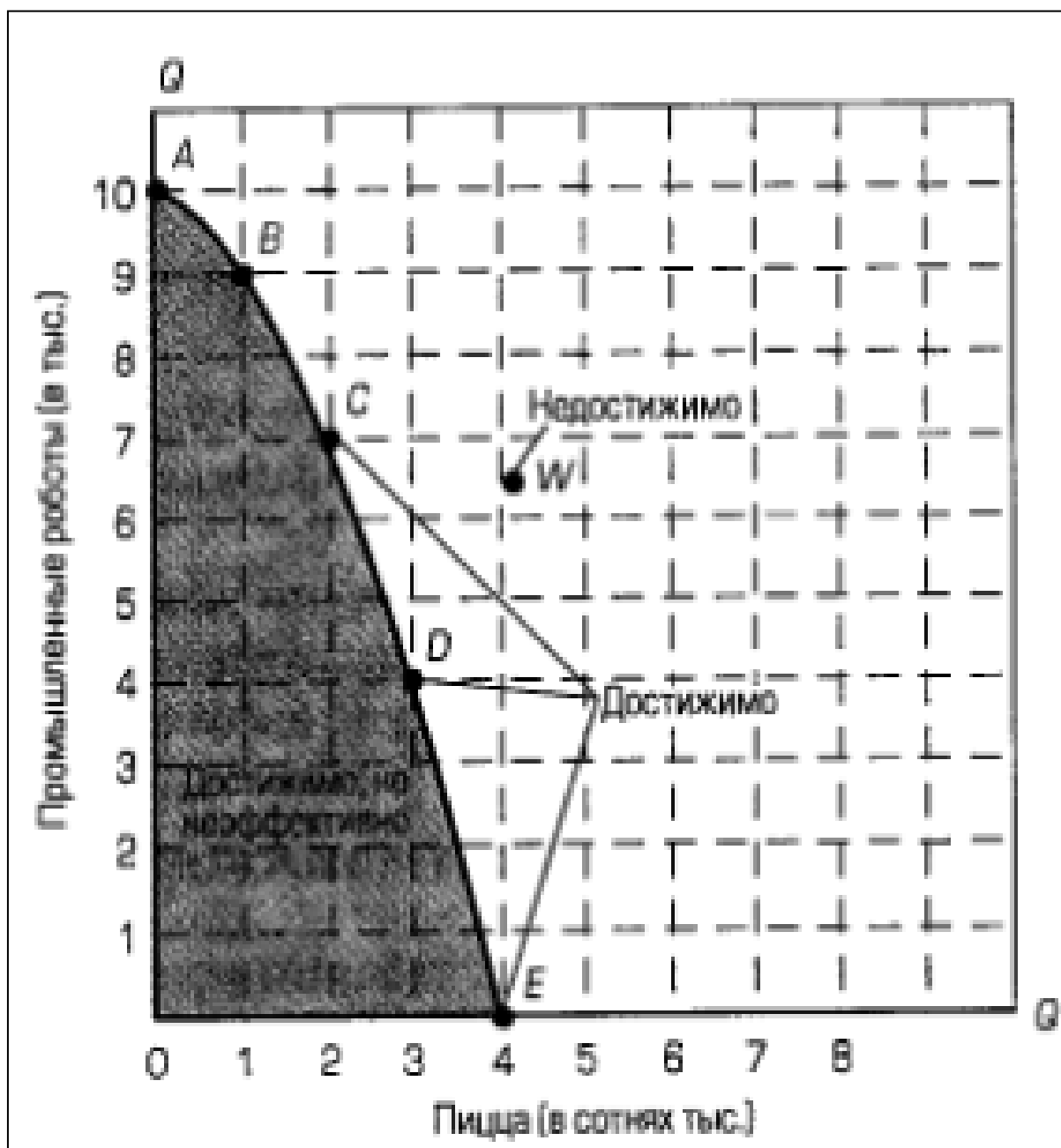


Рисунок 10 – Кривая производственных возможностей

Каждая точка на кривой производственных возможностей представляет некий максимальный объем производства двух продуктов. Таким образом, эта кривая фактически изображает некую границу.

Чтобы реализовать различные комбинации производства пиццы и роботов, представленные точками на кривой производственных возможностей, общество должно достичь одновременно полной занятости и эффективности производства.

Точки внутри кривой также достижимы, но менее желательны, чем точки на кривой. Эти точки отражают ситуацию, когда полной занятости и эффективности производства достичь не удалось.

В точках, расположенных вне кривой производственных возможностей, как, например, в точке W, объем производства оказался бы больше, чем в любой точке на кривой; но такие точки недостижимы при данном количестве ресурсов и при данной технологии производства. Барьер, создаваемый ограниченностью ресурсов и существующим уровнем технологии, не допускает какого-либо сочетания производства средств производства и предметов потребления в точке, расположенной вне кривой производственных возможностей.

Относительная ограниченность ресурсов в сравнении с фактически безграничными потребностями, для удовлетворения которых эти ресурсы предназначены, вынуждает людей к выбору вариантов. Увеличение производства X (пиццы) означает сокращение производства Y (роботов).

*Количество других продуктов, от которого приходится отказаться или которым нужно пожертвовать, чтобы получить какое-то количество любого данного продукта, называется **альтернативными издержками** производства этого продукта.*

В нашем случае количество Y (роботов), от которого приходится отказаться, чтобы получить дополнительную единицу X (пиццы), и есть альтернативные издержки, или просто издержки производства этой единицы X.

Вернемся к производственным возможностям (таблица 2).

Таблица 2 – Таблица производственных возможностей

Вид продукта	Альтернатива				
	А	В	С	Д	Е
Х: Пицца (сотнях тыс.) (предмет потребления)	0	1	2	3	4
У: Роботы (в тыс.) (товар производственного назначения)	10	9	7	4	0

Передвигаясь от варианта А к В, мы обнаруживаем, что издержки производства одной единицы пиццы равны издержкам производства одной единицы роботов. То есть, $1 - 0 = 1$; $10 - 9 = 1 \Rightarrow 1 = 1$.

Однако по мере того как мы следуем за движением издержек при переходе к дополнительным производственным возможностям — от В к С, от С к Д и т.д., — нам открывается важный экономический принцип. В процессе движения от альтернативы А к альтернативе Е количество роботов, которыми приходится жертвовать, чтобы получить каждую дополнительную единицу пиццы, возрастает.

При переходе от альтернативы А к В для получения одной дополнительной единицы пиццы приносится в жертву одна единица роботов, но при переходе от альтернативы В к С для получения одной дополнительной единицы пиццы требуется жертвовать уже двумя единицами роботов (где, $9 - 7 = 2$); затем от альтернативы С к Д соответственно на одну единицу пиццы – три единицы роботов (где, $7 - 4 = 3$) и, наконец, от альтернативы Д к Е на одну единицу пиццы - четыре единицы роботов.

И наоборот, обнаруживается, что при движении от альтернативы Е к А издержки производства дополнительной единицы роботов равны соответственно $1/4$, $1/3$, $1/2$ и 1 единице пиццы для каждого из четырех перемещений.

Отметим два момента, касающихся альтернативных издержек.

1. Анализ производится в реальных, или физических, единицах. Мы можем мгновенно перейти к сравнению в денежных единицах.

2. Наше объяснение подразумевает **предельные (в значении «добавочные» или «дополнительные») издержки**, а не совокупные, или суммарные, альтернативные издержки. Например, предельные альтернативные издержки на третью единицу пиццы (С) в таблице 1 – это три единицы роботов $C - D = 7 - 4 = 3$. Но совокупные альтернативные издержки производства трех единиц пиццы составляют шесть единиц роботов: где, $Y: A - D = 10 - 4 = 6$, или $X: A + B + C + D = 0 + 1 + 2 + 3 = 6$.

Вогнутость кривой производственных возможностей. В графическом изображении закон возрастающих альтернативных издержек находит отражение в форме кривой производственных возможностей. Эта кривая имеет вогнутую форму. На рисунке 6 ясно видно, что по мере продвижения экономики от варианта А к варианту Е ей приходится отказываться от производства все большего количества роботов (1, 2, 3, 4 – на оси ординат) для поддержания производства равного количества пиццы (1, 1, 1, 1 – на оси абсцисс). *При движении от А к Е наклон кривой производственных возможностей становится все круче, а такая кривая, по определению, является вогнутой по отношению к началу координат.*

Каков экономический смысл закона возрастающих альтернативных издержек? Почему увеличение производства пиццы связано с необходимостью жертвовать все большим количеством роботов?

Ответ на этот вопрос сводится к следующему: **экономические ресурсы не в полной мере приспособлены для альтернативного использования.** Когда мы пытаемся увеличить производство пиццы, приходится все менее и менее пригодные для такого рода применения ресурсы насильственно внедрять, «втискивать» в эту отрасль производства. Начиная переход от альтернативы А к альтернативе В, мы в первое время имеем возможность выбирать такие ресурсы, производительность которых в производстве пиццы выше по сравнению с их производительностью в изготовлении роботов. Но по мере того как мы

продвигаемся от В к С, от С к D и т.д., тех ресурсов, которые весьма производительны в производстве пиццы, становится недостаточно.

Чтобы получить больше пиццы, требуется уже использовать и те ресурсы, производительность которых выше в производстве роботов, чем в производстве пиццы.

Очевидно, что таких ресурсов требуется все больше и больше для производства дополнительной единицы пиццы, а, следовательно, необходимо изымать все большее количество ресурсов из производства роботов. *Это отсутствие совершенной эластичности, или взаимозаменяемости, ресурсов – а отсюда и необходимость увеличения количества ресурсов, переключаемых с производства одного продукта для получения все большего количества дополнительных единиц другого продукта, - и составляет экономический смысл закона возрастающих альтернативных издержек.* В данном случае издержки выражены в натуральной форме (в количестве продукта, которым приходится жертвовать), а не в денежной форме (в долларах или центах).

Существование экономических издержек объясняется недостатком (редкостью) ресурсов и возможностью их различного использования.

Экономические издержки фирмы (ТС, total costs) – это те выплаты, которые фирма обязана сделать, или иными словами это те доходы, которые фирма должна обеспечить поставщикам ресурсов (собственникам ресурсов) для того, чтобы отвлечь эти ресурсы от альтернативных вариантов использования. Эти выплаты, или доходы, могут быть либо явными, либо скрытыми.

Явные (внешние, бухгалтерские издержки) ($ТС_{\text{явные}}$) – складываются из затрат на приобретение и использование ресурсов не принадлежащих фирме. По существу это бухгалтерские издержки ($ТС_{\text{бух}}$), которые отражаются в типовых документах. Пример внешних, бухгалтерских издержек – амортизация, заработная плата, ресурсы и т.п.

Допускаем, $(TC_{\text{явные}}) = (TC_{\text{бухгалтерские}}) = (TC_{\text{внешние}})$

Скрытые (внутренние, вмененные, альтернативные) $(TC_{\text{скрытые}})$

– издержки, связанные с использованием ресурсов, являющихся собственностью данной фирмы, которые являются по своей сути неоплачиваемыми, равны денежным платежам, которые могли бы быть получены за самостоятельно используемый этот ресурс при наилучшем из всех возможных способов его применения.

Допускаем, $(TC_{\text{скрытые}}) = (TC_{\text{альтернативные}}) = (TC_{\text{внутренние}}) = TC_{\text{вмененные}}$

Следует, $TC = (TC_{\text{бухгалтерские}}) + (TC_{\text{альтернативные}})$

Употребляя один и тот же термин «прибыль», экономисты и бухгалтеры придают ему разный смысл.

Бухгалтерская прибыль $(Pf_{\text{бух}})$ представляет собой общую выручку фирмы $(TR = P \cdot Q)$ за вычетом явных бухгалтерских издержек, то есть: $(TC_{\text{бухгалтерские}})$, $Pf_{\text{бух}} = TR - TC_{\text{бухгалтерские}}$

Экономисты же определяют прибыль иначе.

Экономическая прибыль $(Pf_{\text{эк}})$ – это общая выручка (TR) за вычетом всех экономических издержек (TC) , то есть: $Pf_{\text{эк}} = TR - TC = TR - (TC_{\text{бухгалтерские}} + TC_{\text{альтернативные}})$

Поэтому если экономист говорит, что фирма едва покрывает издержки, то это значит, что все явные и скрытые издержки возмещаются, а предприниматель получает такую отдачу, которой едва хватает, чтобы он продолжал применять свои способности к данному виду деятельности.

Постоянные издержки (TFC) – не зависят от объема выпуска продукции. К ним относятся: аренда, заработная плата управленческого персонала, оплата управленческих расходов, проценты за кредит, затраты, связанные с обучением персонала и т.д.

Переменные издержки (TVC) – зависят от объема выпущенной продукции. К ним относятся: ресурсы, заработная плата рабочих, электроэнергия на производство и т.п.

Сумма переменных и постоянных издержек составляет величину совокупных (общих) издержек (ТС), то есть: $TVC+TFC=TC$

Графическое изображение общих, переменных и постоянных издержек производства представлено на рис. 11.

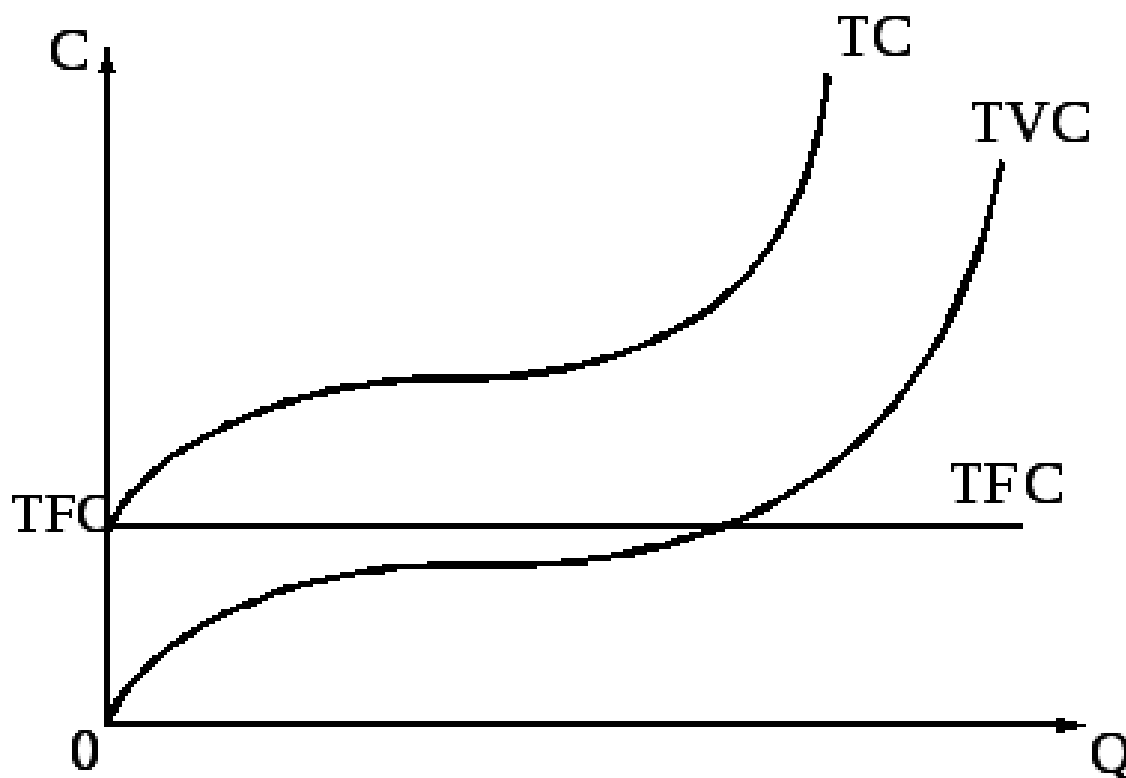


Рисунок 11 – График общих, переменных и постоянных издержек производства

Средние издержки рассчитываются на единицу.

Средние постоянные издержки (AFC) – рассчитываются делением совокупных постоянных издержек (TFC) на объем продукции (Q).

Средние переменные издержки (AVC) – рассчитываются делением совокупных переменных издержек (TVC) на объем продукции (Q).

Средние общие издержки ATC – представляют собой сумму средних переменных издержек (AVC) и средних постоянных издержек (AFC).

Графическое изображение средних общих, переменных и постоянных издержек производства представлено на рис. 12.

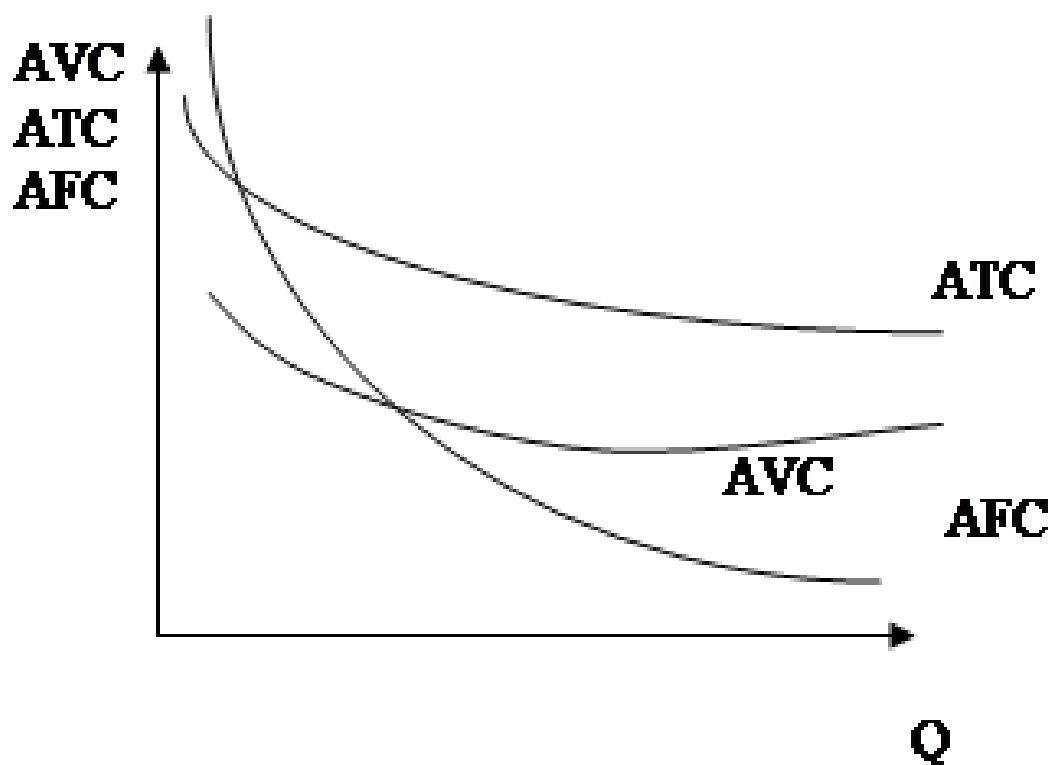


Рисунок 12 – График средних общих, переменных и постоянных издержек производства

5. Экономическая деятельность общества: производство, распределение, обмен и потребление. Воспроизводство. Результаты и эффективность производства

Экономическая сфера жизни общества – это часть общественной системы, совокупность отношений людей в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных и нематериальных благ и услуг.

Экономическая деятельность общества это – совокупность действий на разных уровнях хозяйствования, в результате которых люди удовлетворяют свои потребности посредством 1) производства, 2) обмена, 3) распределения и 4) потребления материальных благ и услуг. Схема экономической деятельности общества представлена на рис. 13.



Рисунок 13 – Экономическая деятельность общества

1. Производство – процесс создания материальных благ и услуг, необходимых для существования и развития общества. Производство предполагает функционирование в каждом обществе определенных производительных сил, которые включают в себя ряд элементов и факторов. *В период развития человечества главными факторами производства остаются рабочая сила и средства производства.* С развитием общества постоянно меняются, развиваются и совершенствуются производительные силы. К ставшим уже традиционными рабочей силе и средствам производства добавляются новые факторы производства, например, экология, наука, информация, технология и т. д.

1.1. Рабочая сила – это способность человека к труду, совокупность его умственных и физических сил, которые применяются в производстве. Реализация рабочей силы происходит в процессе труда, поэтому понятия

«рабочая сила» и «труд» отождествляются. **Труд** – это целенаправленная деятельность людей по созданию жизненных благ.

Важнейшим показателем труда является **производительность труда (результат)**. Она измеряется:

1. Количеством продукции в единицу времени;
2. Количеством времени на единицу продукции.

Благодаря повышению производительности труда трудовые ресурсы удешевляют производство, и растет богатство общества.

Существуют *факторы, которые влияют на уровень производительности труда:*

1. Уровень квалификации, образованности, профессионализма работников, занятых на производстве;
2. Степень заинтересованности производителей в результатах своего труда;
3. Уровень развития науки и техники и их применение в производстве;
4. Степень эффективности использования ресурсов производства;
5. Интенсивность (напряженность или скорость) труда;
6. Природные условия (ресурсы, почва, климат); живой труд – непосредственный труд людей, занятых на производстве, вытесняется работой машин, созданных прошлым человеческим трудом; доля прошлого труда увеличивается, а доля живого труда, наоборот, снижается.

В новых условиях роль работника в производстве принципиально меняется. Он перестает быть исполнителем и становится главным звеном в технологическом процессе. Это обуславливает потребность в работнике нового типа, которого отличают высокая и всесторонняя образованность, компетентность, самостоятельное и творческое мышление, активность и ответственность в действиях.

Основные пути формирования работника нового типа:

1. Разносторонняя образовательная и профессиональная кадровая подготовка – ведется на основе непрерывного широкопрофильного обучения; новая техника и технологии должны появиться в учебных аудиториях раньше, чем на предприятиях;

2. Интеллектуализация труда – проявляется в том, что труд приобретает умственный, аналитический и творческий характер; человек больше работает головой, а не руками;

3. Гуманизация труда – это «очеловечивание» производства; его подстройка к запросам работников предприятия, что предполагает выполнение научных рекомендаций эргономики, направленных на облегчение, оздоровление и повышение комфорта и условий труда; в результате растут эффективность труда и его привлекательность для человека;

4. Демократизация производства – осуществляется через участие работников в акционерном капитале предприятия, в управлении им, распределении полученных доходов.

1.2. Средства производства состоят из средств труда и предметов труда.

Средства труда – это предметы, с помощью которых человек создает необходимые блага (например, машины, инструменты, оборудование, здания, сооружения, транспорт).

Предметы труда – это предметы, на которые человек воздействует в процессе производства и которые составляют материальную основу будущего продукта (например, дерево, металл, сырье и другие материалы).

По происхождению средства производства делятся на два вида:

1. Природные ресурсы – те, которые созданы самой природой (земля, леса, водные ресурсы);

2. Произведенные ресурсы – предметы, созданные или обработанные человеком и предназначенные для дальнейшего использования их в

производстве (инструменты, машины, оборудование, здания, сооружения, сырье и т. д.).

Необходимо выделять три уровня производства:

1. Труд индивидуального работника;
2. Производство на микроуровне (фирме, предприятии);
3. Производство на макроуровне (в рамках общества).

2. Распределение – процесс определения доли, количества, пропорции участия каждого члена общества в произведенном продукте.

3. Обмен – процесс движения материальных благ и услуг от одного субъекта к другому и форма общественной связи производителей и потребителей. В фазе обмена продукт труда превращается в товар.

4. Потребление – конечное использование произведенного продукта.

Цепочка «производство – распределение – обмен – потребление» никогда не прерывается, кроме того, все четыре фазы существуют одновременно, поскольку ни одну из фаз невозможно остановить, чтобы не разорвать цепь. Так осуществляется **процесс воспроизводства**.

Воспроизводство – это процесс создания и восстановления производственных мощностей и производственных ресурсов, необходимых для производства товаров и услуг. Он включает в себя процессы производства, распределения, обмена и потребления, которые позволяют обществу обеспечивать потребности и удовлетворять потребности в товарах и услугах.

Воспроизводство бывает двух видов:

1. *Экстенсивное* – в производство вовлекаются дополнительные природные и трудовые ресурсы, при этом техническая основа производства остается без изменения (изменение количества, а не качества);

2. *Интенсивное* – предполагает совершенствование технологий производства, оборудования, что приводит к повышению производительности труда (изменение качества, а не количества).

Для эффективного развития экономике страны необходимо перейти на интенсивный тип воспроизводства.

В экономической теории различают экономическую и социальную эффективность производства.

Экономическая эффективность – это достижение производством наивысших результатов при наименьших затратах труда и материалов.

Социальная эффективность – это соответствия результатов производства социальным нуждам общества, интересам человека.

Экономическая эффективность общественного производства определяется как соотношение «результаты производства к его затратам». Однако этот показатель очень обобщенный, поскольку характеризует эффективность всех совокупных затрат, которые приходятся на выпуск единицы продукции. Поэтому для определения эффективного использования каждого фактора производства по отдельности применяется *система показателей*: показатели эффективности производства труда; показатели эффективности использования ресурсов и фондов; прочие показатели эффективности работы предприятия.

1. Показатели эффективности производства труда

Производительность труда – продуктивность производственной деятельности людей; измеряется количеством продукции, произведенной работником в сфере материального производства за единицу рабочего времени, или количеством времени, которое затрачено на производство единицы продукции. Производительность труда как мера эффективности использования трудового ресурса может быть оценена двумя показателями: **выработка и трудоемкость**.

Выработка (W) – количество изделий, производимых одним рабочим за единицу времени (час; день; год) – формула 1. Выработка характеризует результативность труда.

$$W = \frac{Q_{\text{факт}}}{\text{ССЧ} * T_{\text{эф}}} \quad (1)$$

где, W – выработка;

$Q_{\text{факт}}$ – количество произведенной за период продукции в натуральных или стоимостных измерителях (выручка, TR);

ССЧ – среднесписочная численность работников;

$T_{\text{эф}}$ – эффективный фонд рабочего времени.

Трудоемкость (T_e) – количество труда, необходимое для изготовления единицы продукции – формула 2. Трудоемкость является характеристикой затратности труда (расходования рабочей силы).

$$T_e = \frac{\text{ССЧ} * T_{\text{эф}}}{Q_{\text{факт}}} \quad (2)$$

где, T_e – трудоемкость;

$Q_{\text{факт}}$ – количество произведенной за период продукции в натуральных или стоимостных измерителях (выручка, TR);

ССЧ – среднесписочная численность работников;

$T_{\text{эф}}$ – эффективный фонд рабочего времени.

Эффективный фонд рабочего времени ($T_{\text{эф}}$) – расчетная величина рабочего времени, которая может быть использована на эффективное осуществление трудовых операций предприятия – формула 3.

$$T_{\text{эф}} = (365 - \text{праздничные выходные дни} - \text{количество дней капитального ремонта}) * \text{средняя продолжительность одной смены} * \text{количество смен} * (100\% - \% \text{ простоя}) / 100 \quad (3)$$

2. Показатели эффективности использования фондов

Фондоемкость (Φ_e) (коэффициент закрепления основных средств) – характеризует потребность компании в основных производственных фондах для производства единицы продукции или выполнения некой единицы работ (формула 4). Отражает сколько рублей, вложенных в основные фонды, приходится на 1 рубль произведенной продукции. Обратная величина фондоотдачи.

$$\Phi_e = \frac{\text{ОПФ}}{\text{Выручка}} \quad (4)$$

где, Φ_e – фондоемкость;

ОПФ – стоимость основных производственных фондов – активы, используемые организацией неоднократно или постоянно в течение длительного периода времени (не менее года) для производства продукции и не теряющие свою натуральную форму.

Выручка – выручка за период (чаще всего – год).

Снижение фондоемкости свидетельствует об экономии труда.

Фондоотдача (Φ_o) – показывает, сколько продукции (или прибыли) получает предприятие с каждого рубля имеющихся у него основных фондов (формула 5). Чем выше значение, тем эффективнее используются фонды, и с каждого рубля этих фондов предприятие получает больше товара.

$$\Phi_o = \frac{\text{Выручка}}{\text{ОПФ}} \quad (5)$$

где, Φ_o – фондоотдача;

ОПФ – стоимость основных производственных фондов – активы, используемые организацией неоднократно или постоянно в течение длительного периода времени (не менее года) для производства продукции и не теряющие свою натуральную форму.

Выручка – выручка за период (чаще всего – год).

Эффективным можно считать использование основных фондов, если уровень фондоотдачи превышает 1. Если значение показателя фондоотдачи растет, значит растет эффективность использования ОПФ на предприятии. Фондоотдача должна иметь тенденцию к увеличению, а фондоемкость к снижению.

Фондовооруженность (Φ_v) – относительный показатель, который показывает сколько рублей, вложенных в ОПФ, приходится на одного

среднесписочного сотрудника (формула 6). Это позволяет оценить, насколько персонал предприятия обеспечен основными средствами.

$$\Phi_{\text{в}} = \frac{\text{ОПФ}}{\text{ССЧ}} \quad (6)$$

где, $\Phi_{\text{в}}$ – фондовооруженность;

ОПФ – стоимость основных производственных фондов – активы, используемые организацией неоднократно или постоянно в течение длительного периода времени (не менее года) для производства продукции и не теряющие свою натуральную форму.

ССЧ – среднесписочная численность сотрудников.

Показатель фондовооруженности характеризует степень оснащенности труда работающих (формула 7).

Показатели фондовооруженности и фондоотдачи связаны между собой через показатель выработка.

$$\Phi_{\text{о}} * \Phi_{\text{в}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{ОПФ}} * \frac{\text{ОПФ}}{\text{ССЧ}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{ССЧ}} = W \quad (7)$$

Для роста эффективности производственной деятельности предприятия наращивание объемов выпущенной продукции должно осуществлять быстрее, чем наращивание объемов ОПФ.

3. Прочие показатели эффективности работы предприятия.

Помимо перечисленных, можно оценивать такие показатели, как качество продукции, экологичность, социальную эффективность.

Для оценки качества продукции используется менеджмент качества и обратная связь с клиентами. Если показатели эффективности недостаточно велики, нужно выяснить, в какой именно момент происходит большая часть потерь. Бизнес-процессы делятся на составные части, анализируется работа сотрудников и поставщиков.

При оценке социальной эффективности также нужна обратная связь с покупателями и потенциальными сотрудниками. Для улучшения показателя нужно работать не только над продвижением бренда и

увеличением объемов производства, но и над качеством и улучшением конкурентных качеств выпускаемого продукта, над улучшением имиджа предприятия.

Контрольные вопросы по теме

1. В чем суть проблемы экономического выбора?
2. Какая связь между потребностями и благами?
3. Дайте характеристику факторам производства?
4. Изобразите кривую производственных возможностей, дайте характеристику точкам на кривой и за ее пределами?
5. Каков экономический смысл закона возрастающих альтернативных издержек?
6. Что входит в экономическую деятельность общества?
7. Разведите понятия средства производства, средства труда и предметы труда?
8. Из каких непрерывных процессов состоит процесс воспроизводства?
9. Дайте характеристику показателям эффективности производства труда? Каковы формулы расчета?
10. Дайте характеристику показателям эффективности использования фондов? Каковы формулы расчета?
11. Дайте определение экономической и бухгалтерской прибыли?
12. Дайте определение общим, постоянным и переменным издержкам производства?

ТЕМА 1.3. ТОВАР И ДЕНЬГИ

План:

1. Основные формы организации общественного хозяйства: натуральное, товарное производства.
2. Характеристика категории «товар» в экономической теории. Теория трудовой и предельной стоимости. Закон предельной полезности.
3. Деньги: сущность, функции, виды.
4. Денежное обращение и денежная система. Закон денежного обращения.

1. Основные формы организации общественного хозяйства: натуральное, товарное производство

Важное место в экономической теории отводится анализу форм организации общественного хозяйства.

Форма организации общественного хозяйства – тип организации хозяйственной деятельности людей, обеспечивающий реальное функционирование экономики; способ существования экономической системы.

В экономической литературе традиционно выделяются в качестве основных две формы: натуральное хозяйство и товарное производство, которые отличаются по следующим *признакам*:

1. развитости или неразвитости общественного разделения труда; замкнутости или открытости хозяйства;
2. экономической форме изготавливаемого продукта;
3. способу разрешения противоречий между производством и потреблением.

1. Натуральное хозяйство – способ организации хозяйственной деятельности, при котором производство направлено непосредственно на

удовлетворение собственных потребностей производителя, т.е. имеет место внутривозрастное потребление.

Общество, в котором оно господствует, состоит из массы хозяйственных единиц (семей, общин, поместий). Каждая единица опирается на собственные производственные ресурсы и самообеспечивает себя всем необходимым для жизни. Она выполняет все виды хозяйственных работ, начиная от добывания разных видов сырья и завершая окончательной подготовкой их к потреблению – рис. 14.



Рисунок 14 – Труд в условиях натурального хозяйства

Натуральному хозяйству свойственны следующие основные черты:

1. Преобладает ручной универсальный труд, основанный на примитивной технологической базе (мотыга, лопата, грабли и т.п.) и исключающий его разделение на обособленные виды;

2. Замкнутость (автаркическая форма хозяйствования), отсутствие связи с другими хозяйственными единицами (каждая единица опирается на собственные ресурсы и обеспечивает себя всем необходимым для жизни);

3. Производимый продукт не принимает форму товара и образует фонд жизненных средств для самого производителя;

4. Наличие прямых экономических связей между производством и потреблением: они развиваются по формуле «производство – распределение – потребление», т.е. созданная продукция распределяется между участниками производства и, минуя стадию обмена, используется в целях личного и производительного потребления;

5. Консерватизм, традиционность, ограниченность производства и потребления, относительно постоянные масштабы и отраслевые пропорции производства, обуславливающие медленные темпы экономического развития.

Натуральное хозяйство – исторически первый тип организации хозяйственной деятельности людей. Оно возникло в глубокой древности, в период становления первобытнообщинного строя. В чистом виде натуральное хозяйство существовало только у первобытных народов, не знавших разделения труда, обмена и частной собственности.

В докапиталистических формациях натуральное хозяйство занимало преобладающее место в общественном производстве, хотя в античных рабовладельческих государствах уже имело место довольно развитое товарное производство.

Натуральное хозяйство – одна из главных черт феодальной экономики. Натуральную форму здесь имел присваиваемый феодалом прибавочный продукт. Последний выступал в виде многообразных натуральных повинностей и платежей. Натуральный характер носило и хозяйство зависимых от феодалов крестьян. Вместе с тем господство натурального хозяйства в докапиталистических экономических системах не исключало развития товарно-денежных отношений. По мере развития производительных сил натуральное хозяйство вытесняется товарным производством. При капитализме оно по существу разрушается, хотя пережитки его здесь сохраняются.

Элементы натурального хозяйства имеют место и в современных развитых странах, где господствуют товарно-денежные отношения. Это, в частности, проявляется в стремлении некоторых промышленных и сельскохозяйственных предприятий, хозяйственных объединений, регионов к самообеспечению. Отдельные государства также проводят экономическую политику, известную под названием «автаркия» – создание замкнутого самодовлеющего хозяйства в рамках страны. В настоящее время Северная Корея является великой автаркией. Этой страной на протяжении десятилетий правила династия Кимов; она полностью изолирована от внешнего мира.

Натуральное хозяйство сильно распространено в развивающихся странах. В натуральном и полунатуральном хозяйстве слаборазвитых стран занято более половины населения. По прогнозам специалистов, еще долгое время натуральное хозяйство будет занимать значительное место в их экономике.

Основной недостаток натурального хозяйства заключается в том, что оно не позволяет добиться высокой производительности труда, обеспечивает удовлетворение незначительных по объему и однообразных по качественному составу потребностей.

Развитие факторов производства привело к углублению общественного разделения труда, повышению его производительности. Это явилось объективной причиной перехода от натурального хозяйства к товарному. Если натуральное хозяйство преобладало на доиндустриальной стадии производства, то на индустриальной стадии, господствующей стала товарная форма организации хозяйства.

2. Товарное производство – форма организации общественного производства, при которой экономические отношения между людьми проявляются через куплю-продажу продуктов их труда на рынке.

Товарное производство зародилось в период разложения первобытного строя, когда возникло первое крупное общественное

разделение труда, т.е. выделение пастушеских племен, или **отделение скотоводства от земледелия** – рис. 15.

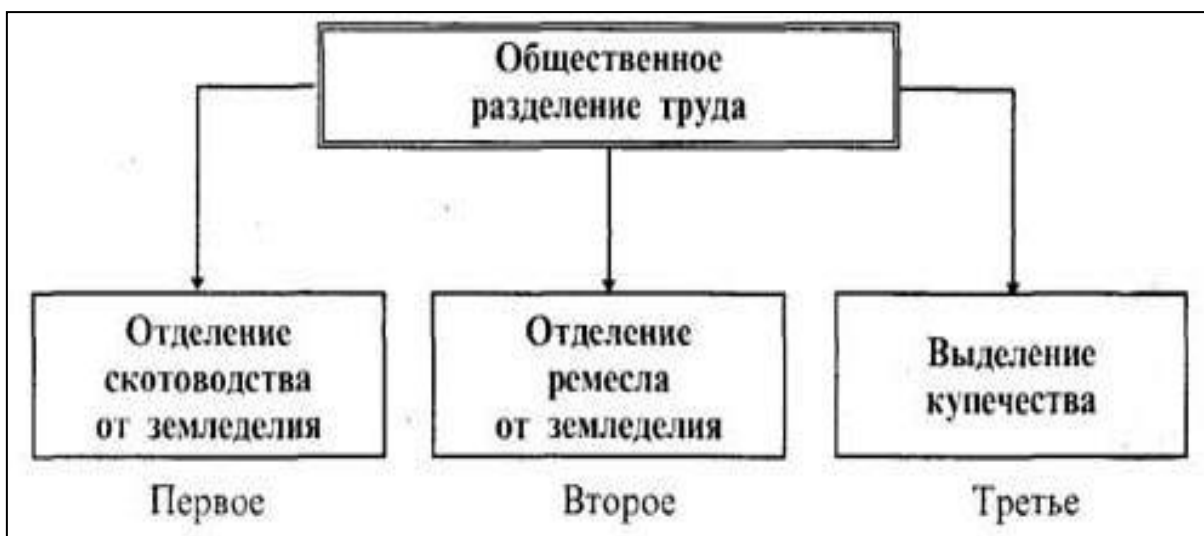


Рисунок 15 – Виды общественного разделения труда

Товарное производство получает дальнейшее развитие в результате второго крупного общественного разделения труда, т.е. в результате **отделения ремесла от земледелия**. Выделение ремесла способствовало дальнейшему совершенствованию орудий труда. Изобретение ткацкого станка, кузнечного меха, гончарного круга и т.д. значительно повышало производительность труда. Ремесленники, в свою очередь, стали предлагать и более совершенные орудия труда для земледельцев. Это облегчало труд, повышало его эффективность и способствовало созданию устойчивой величины прибавочного продукта.

Дальнейшее расширение обмена привело к зарождению посреднической торговли и **выделению купечества**. Это третье общественное разделение труда. Оно закрепляло складывающийся натуральный обмен между отдельными хозяйствующими субъектами, облегчало сбыт излишков продукции, а также снабжение натурального хозяйства отдельными изделиями ремесленников. Кроме того, торговля закрепляла общественную идею о преимуществе более узкой специализации.

Признаки товарного производства:

1. Общественное разделение труда;
2. Экономическое обособление хозяйствующих субъектов;
3. Производство продукта на продажу, а не для собственного потребления;
4. Обмен товарами на рынке и его эквивалентность.

2. Характеристика категории «товар» в экономической теории. Теория трудовой и предельной стоимости. Закон предельной полезности

Товар – это результат взаимодействия человека со средствами производства, который получает материальную или нематериальную форму.

Товар – это специфическое экономическое благо, произведенное для обмена.

Товар – есть внешний предмет (вещь), которая удовлетворяет какие-либо человеческие потребности, в силу ее свойств (Карл Маркс).

Товар – благо, являющееся результатом производства одного субъекта экономики и поступающее в потребление другого субъекта через обмен в форме купли-продажи.

Признаки товара:

1. Товар отражает *отношения собственности*. Любой товар выступает в качестве объекта собственности. Собственник товара готов передать его другому в обмен на нечто равноценное.

2. Товар отражает *отношения по производству товара*. К ним можно отнести отношения, обеспечивающие специализацию на производстве того или иного товара и возможность возникновения на ее основе кооперации. При производстве товара возникают также отношения конкуренции, в ходе которой производители стремятся сделать товар более привлекательным для покупателей.

3. По поводу товара складываются *отношения распределения*. Поскольку каждый товар выступает как часть общественного продукта, то, продавая и покупая товары, люди тем самым участвуют в распределении этого продукта.

4. Товар становится *объектом потребления*, поскольку, в конечном счете она создается для удовлетворения каких-то потребностей.

Характер экономических отношений, возникающих по поводу товаров, позволяет отличить их от благ, созданных людьми, но не являющихся товарами. К таким благам относятся те, которые произведены людьми для собственного потребления. К. Менгер утверждал, что экономическое благо становится товаром независимо от его способности к передвижению, независимо от лиц, предлагающих его для продажи, от его материальности, но обязательно предназначено для обмена.

Отличительным признаком товара являются отношения в виде купли-продажи. Обмен характеризуется возмездностью и эквивалентностью, что означает, передачу товара из рук его собственником в руки другого в ответ на обратную передачу его заменителя, при этом заменитель должен быть равноценным данному товару.

Следовательно, **свойства товара:**

1. Способность удовлетворять какую-либо человеческую потребность;
2. Способность к обмену.

Способность товара удовлетворять ту или иную потребность человека составляет его **потребительскую стоимость**. Ею обладает любой товар. Характер потребностей может быть при этом самый различный (физические, духовные). Разным может быть и способ их удовлетворения. Одни вещи могут удовлетворять потребность непосредственно как предметы потребления (хлеб, одежда и т.п.), другие – косвенно, опосредованно как средство производства (станок сырье).

Товар обладает не только свойством удовлетворять человеческие потребности, но и свойством вступать в отношения с другими товарами, обмениваться на другие товары. Разные товары имеют только одно общее свойство, делающее их сравнимыми между собой при обмене, а именно то, что они - продукты труда.

Трудовая теория А. Смита

В основу своего исследования А. Смит положил трудовую теорию стоимости, считая закономерным определение **стоимости – затраченным трудом и обмен товаров – заключенным в них количеством труда**. Им была предпринята *попытка анализа реальной системы товарно-денежного обмена и ценообразования в условиях капитализма свободной конкуренции*.

А. Смит определил и разграничил потребительскую и меновую стоимость товара. Слово **«стоимость»** имеет два различных значения: иногда оно обозначает **полезность какого-нибудь предмета (потребительская стоимость)**, а иногда **возможность приобретения других предметов (меновая стоимость)**, которую дает обладание данным предметом.

Но, часто предметы, обладающие наибольшей потребительской ценностью, имеют весьма малую меновую ценность, или совсем не имеют ее. И наоборот, некоторые предметы, обладающие высокой меновой ценностью, имеют ничтожную потребительскую ценность. Например, нет ничего полезнее воды, но на нее почти ничего нельзя купить или обменять, но алмаз почти не имеет ценности в отношении его потребления, а между тем на него постоянно выменивается большое количество других товаров.

При этом для А. Смита характерно определение стоимости только количеством труда, но *в анализе цены товара он колеблется между различными определениями меновой стоимости:*

1. Стоимостью товара является затраченный на его производство труд.

2. Стоимостью является труд, на который может быть куплен товар.

Такое положение верно только в условиях простого товарного производства.

При капитализме же имеет место противоположное явление: количество труда, овеществленное в товаре, в результате операции купли-продажи получает в свое распоряжение большее количество труда. А. Смит обнаруживает, что в обмене при капиталистических формах хозяйства общий закон эквивалентности товаров теряет свою силу.

Он приходит к выводу, что **в условиях капитализма рабочее время перестает быть постоянной мерой, регулирующей стоимость товара.** Поэтому для условий капитализма ему пришлось сконструировать другую теорию, согласно которой **стоимость товара образуется путем сложения заработной платы, прибыли и ренты, приходящихся на единицу товара.** Но эта теория не учитывала постоянный капитал.

Рациональным зерном в концепции стоимости А. Смита стало понимание, что **величина стоимости определяется не фактическими затратами труда отдельного товаропроизводителя, а теми затратами, которые в среднем необходимы для данного состояния производства.** Он отмечал также, что квалифицированный и сложный труд создает в единицу времени больше стоимости, чем неквалифицированный и простой, и может быть сведен к последнему посредством коэффициентов.

О дальнейшем развитии А. Смитом теории стоимости свидетельствовало разграничение естественной и рыночной цен товара, причем первая понималась сначала как денежное выражение стоимости.

А. Смит считал, что естественная цена товара представляет собой центральную цену, к которой постоянно тяготеют цены всех товаров. Этим он положил начало исследованию конкретных факторов, вызывающих отклонение цен от стоимости.

Теория предельной стоимости **Карл Менгер, Евгений Бем-Баверк**

Если трудовая теория стоимости дала объяснение стоимости, исходя из затрат общественного труда, то **теория предельной полезности** (Карл Менгер, Евгений Бем-Баверк) дала объяснение стоимости и цены благ (услуг) с позиции *экономической психологии потребителя полезных вещей*.

Основные положения этой теории заключаются в следующем:

1. Полезность нельзя отождествлять с собственными свойствами товаров.

Полезность – это субъективная оценка, которую дает каждый покупатель роли определенного блага в удовлетворении его личных потребностей.

Ценность (стоимость) блага – это понимание человеком значения потребляемой вещи для его жизни и благосостояния.

2. Полезные блага делятся на два вида:

- имеющиеся в безграничном количестве (воздух);
- являющиеся относительно редкими и недостаточными для насыщения сложившихся потребностей в них; именно этим благам хозяйствующие лица приписывают ценность.

3. Человек располагает свои потребности в порядке понижения степени их важности и пытается удовлетворить их имеющимся в его распоряжении количеством благ. При этом ценность каждого блага будет зависеть, во-первых, от важности удовлетворения потребности, а во-вторых, от степени ее насыщения.

4. В процессе личного потребления действует закон убывающей полезности.

Степень удовлетворения одним и тем же продуктом, если мы непрерывно продолжаем им пользоваться, постепенно уменьшается, так что наконец наступает насыщение.

5. Ценность благ определяет предельная полезность, это дополнительная полезность, полученная от потребления последующей единицы данного блага по сравнению с предыдущей.

Закон убывающей предельной полезности (первый закон Госсена)

Концепция предельной полезности возникла в 40-50-х годах XIX в. Её появление связывают с именем **Генриха Госсена**, который описал правила рационального поведения субъекта, стремящегося извлечь максимум полезности из своей хозяйственной деятельности.

Используя категории полезности и предельной полезности, можно описать потребительские предпочтения.

Полезность – это степень удовлетворения, полученного человеком от потребления какого-то блага. Оценка потребителем степени полезности для себя различных товаров (например, товар X лучше, чем товар Y) называется *потребительским предпочтением*.

Предельная полезность (MU, с англ. marginal utility) – это дополнительная полезность, полученная от потребления последующей единицы данного блага по сравнению с предыдущей. Так как предельная полезность – это приращение общей полезности, то она (предельная полезность) является производной от функции полезности.

Каждое последующее благо, удовлетворяющее данную потребность, имеет меньшую полезность, чем предыдущее, а при ограниченном запасе блага всегда имеется «предельный экземпляр» (т. е. конечный), который меньше всего удовлетворяет конкретную потребность.

Ойген фон Бём-Баверк иллюстрировал это на примере «поселенца, избушка которого одиноко стоит в первобытном лесу». Он предполагал, что у поселенца есть 5 мешков зерна, из которых:

- первый – для того, чтобы не умереть от голода;
- второй – для улучшения питания;
- третий – для откорма домашней птицы;

- четвертый – для приготовления спиртных напитков;
- пятый – для кормления попугая, болтовню которого приятно слушать.

По этой теории второй мешок зерна имеет меньшую полезность, чем первый, третий – меньшую, чем второй и т. д. Полезность пятого мешка – это предельная полезность. Отсюда австрийцы делали вывод, что стоимость данного блага определяется полезностью предельного экземпляра. В данном случае теория предельной полезности непосредственно противопоставлялась трудовой теории стоимости.

Экономисты XIX в. исследовали собственную психологическую реакцию на потребление дополнительных порций товара и делали выводы о действии **закона убывающей предельной полезности**.

Эти выводы были подкреплены результатами психологических лабораторных экспериментов: завязывали человеку глаза и просили его протянуть руку ладонью вверх. Затем клали ему на ладонь какой-либо груз – человек, естественно, замечал это. Прибавляли новые порции груза – человек замечал и это увеличение. Но когда на ладони лежал уже достаточно большой груз, человек не замечал добавления веса, равного первоначальному. Таким образом, чем больше совокупный вес, удерживаемый человеком, тем меньше эффект дополнительной, или предельной, порции веса.

Сущность закона убывающей предельной полезности (первый закон Госсена) состоит в том, что, начиная с определенного момента дополнительная полезность, полученная от потребления последующей единицы данного блага по сравнению с предыдущей (предельная полезность), снижается по мере увеличения массы потребляемого товара. График изменения предельной полезности представлен на рис. 16.

Правило максимизации полезности, или равновесное положение потребителя

Допустим, потребитель определенную часть своего дохода тратит на приобретение товаров X и Y, при этом вначале потребитель оценивает предельную полезность товара X больше, чем товара Y. Тогда он начнет увеличивать потребление товара X и сокращать потребление товара Y.

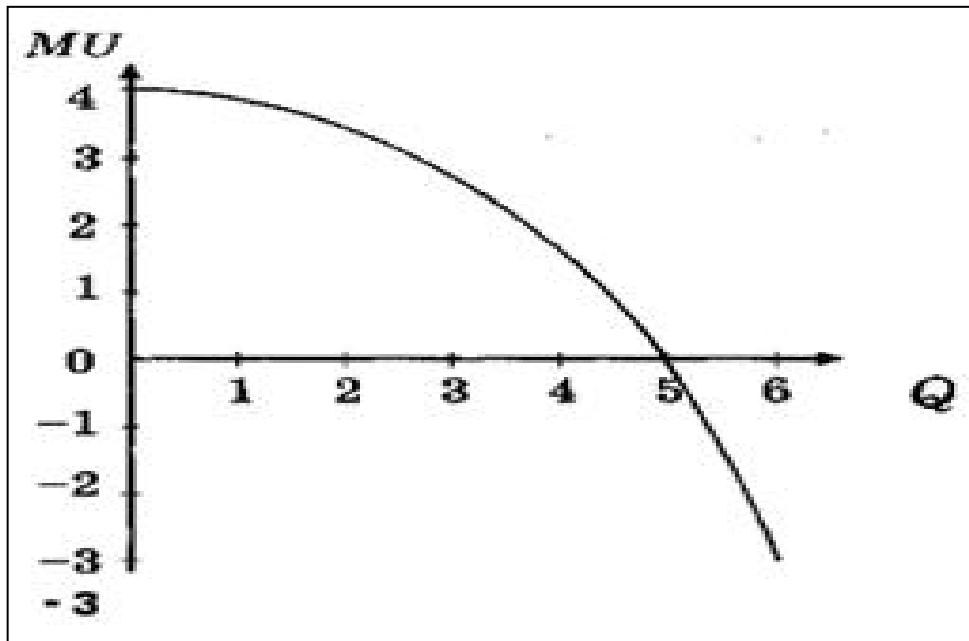


Рисунок 16 – Предельная полезность

Но, согласно закону убывающей предельной полезности, при увеличении потребляемого количества товара X его предельная полезность начинает снижаться, а предельная полезность товара Y – увеличиваться. В конце концов должно установиться равенство оценок предельных полезностей товаров X и Y.

Это будет **идеальное положение**, когда человеку невыгодно потреблять одно благо вместо другого и вообще как-то менять структуру потребления, так как любое изменение приведет только к ухудшению его благосостояния. То есть *покупатель склонен всегда менять структуру потребления, переключаясь с одного товара на другой, последовательно продвигаясь к такому состоянию, когда менять уже ничего не нужно*. В этом заключается смысл **второго закона Госсена**.

Таким образом, **правило максимизации полезности** с точки зрения теории предельной полезности состоит в том, что: потребитель так должен израсходовать свой доход, чтобы отношение предельной полезности к цене было одинаковым для всех товаров, при этом доход должен быть истрачен полностью.

3. Деньги: сущность, функции, виды

Деньги – необычайно интересная сфера экономики, важнейший раздел экономической науки. Деньги представляют собой нечто гораздо большее, чем простой инструмент, облегчающий работу экономики. Исправно действующий денежный механизм — это та кровеносная система, в которой происходит кругооборот доходов и расходов, олицетворяющий, в сущности, всю экономику. Хорошо работающая денежная система способствует как полной занятости, так и эффективному использованию ресурсов. Плохо функционирующая денежная система может стать причиной резких колебаний уровня производства, занятости и цен в экономике, а также разрушить налаженную структуру распределения ресурсов.

Существует множество определений денег, характеризующих сущность денег, которые в основном сводятся к тому, что **деньги** – это всеобщий эквивалент, с его помощью определяется мера стоимости – цена других товаров.

Сущность любой экономической категории может быть выражена в выполняемых ею функциях. Вопрос о функциях денег одновременно прост и сложен. Простота обусловлена доступностью исследуемой категории, приближенностью выполняемых деньгами функций к повседневной экономической практике – деньги присутствуют в жизни каждого цивилизованного человека. Сложность же заключается в адекватной сложившимся реалиям жизни оценке денег, в неоднозначном, а порой и противоречивом восприятии экономистами самой сути вопроса.

1. Функция денег как средства обращения. Деньги в функции средства обращения используются как *средство оплаты товаров и услуг, уплаты долгов и прочих платежей*. Значимость этой функции чрезвычайно велика, так как позволяет исключить прямой товарообмен (бартер) между владельцами товара путем введения в процесс обмена мобильного посредника – денег. Обмен с участием денег, известный с древних времен, в последние десятилетия трансформировался преимущественно в бездокументарную (безналичную) форму.

2. Функция денег как средства измерения стоимости (мера стоимости). Суть этой функции состоит в том, что деньги могут измерить стоимость любого товара, попавшего на рынок. Мера стоимости – это объективная, не зависящая от воли отдельного индивидуума функция денег, которая будет существовать до тех пор, пока не отменят деньги или не прекратится существование человеческой цивилизации. Деньги являются всеобщим стоимостным эквивалентом, выразителем стоимости всех товаров.

3. Функция денег как средства накопления. Первоначально функция денег как средства накопления называлась иначе, и деньги в ней рассматривались как средство сохранения стоимости и образования сокровищ. Такая формулировка подчеркивала экономическую природу денег, а именно то, что сохранить стоимость и выступить в качестве сокровищ могут только полноценные деньги. Кроме того, обращалось внимание на то, что благодаря способности полноценных денег со временем сохранять свою стоимость они могут выступать в качестве стихийного регулятора денежной массы в обращении. Следовательно, обеспечивался самостоятельный перелив средств из сферы обращения в сферу накоплений, осуществлялось саморегулирование денежной массы.

В условиях отсутствия в обращении полноценных денег такая трактовка утрачивает свою актуальность. Но и минимизация наличных денег в экономике также заставляет по-новому рассматривать роль денег

как средства накопления, в связи с чем экономисты выработали иные принципы раскрытия такой особенности денег, как сохранение и приумножение стоимости.

Наиболее узкий подход исследователей к данной функции подразумевает, что функция выражается в аккумуляции денежных средств на счетах хозяйствующих субъектов и населения в банковской системе. Исходя из этого, отмечается, что в современных платежных системах деньги выступают скорее в роли технического инструмента, чем сберегательного актива. Следовательно, несмотря на сохранение абсолютной или высокой ликвидности, на нынешнем этапе развития сберегательная функция денег отсутствует. Другие экономисты считают, что в функции накопления и сохранения стоимости деньги представляют собой особый актив, который сохраняется после реализации товаров и услуг и обеспечивает покупательскую способность в будущем.

4. Функция денег как средства платежа. Реализация этой функции осуществляется на базе основной функции – меры стоимости. Деньги, при помощи которых невозможно измерить стоимость товаров (работ, услуг), не могут служить средством платежа

5. Мировые деньги. В этом аспекте деньги представляют собой всеобщее платежное средство, всеобщее покупательное средство и всеобщую материализацию общественного богатства. Главнейшая функция мировых денег – это служить платёжным средством для выравнивания международных балансов – излишков и дефицитов ввоза и вывоза. Функция мировых денег является сходной с функциями средства платежа и обращения. Поэтому ряд авторов делает вывод о нецелесообразности выделения этой функции.

Классификация *на основе особенностей материально-вещественной стороны всеобщего эквивалента* позволяет условно разделить все существующие деньги на **полноценные (действительные)** и **неполноценные**. Классификация представлена в таблице 3.

Деньги называются **полноценными**, если товар, из которого они изготовлены, имеет одну и ту же стоимость как в сфере обращения в качестве денег, так и в сфере накопления в качестве богатства. Или, это деньги, номинальная стоимость которых соответствует стоимости содержащегося в них благородного металла. В настоящее время полноценные деньги не участвуют в денежном обращении.

К **неполноценным** относятся такие деньги, покупательная способность которых не превышает стоимость товара, выступающего носителем денежных отношений. Неполноценные деньги включают все формы постзолотых денег: бумажные и кредитные.

Таблица 3 – Классификация форм и видов денег

Форма	Вид
Полноценные	Металлические, к которым относятся: золотые и серебряные слитки, золотые и серебряные монеты. Номинальная стоимость соответствует стоимости содержащегося в монетах благородного металла.
Неполноценные	Бумажные деньги, к которым относятся казначейские билеты (наличные деньги); Кредитные деньги, к которым относятся банкноты (наличные деньги); Средства на счетах до востребования (безналичные деньги); Разменные монеты

Полноценные деньги постепенно были вытеснены неполноценными, произошла демонетизация золота, под которой понимается процесс утраты золотом функций денежного товара. Стихийный процесс вытеснения золотых монет из внутреннего обращения по мере внедрения бумажных и кредитных денег завершился официальным отказом от всех форм золотого стандарта в начале XX в.

Опираясь на сложившиеся в философии и эпистемологии трактовки понятий формы и вида, их взаимосвязь и субординацию, *по способу*

существования денег целесообразно различать деньги в безналичной форме, деньги в наличной форме и деньги в электронной форме.

1. Безналичная форма денег предполагает переход права собственности на определенное количество денег от плательщика к получателю в процессе осуществления расчетов и платежей, которые отражаются (записываются) на банковских счетах с использованием различных видов носителей информации о всеобщем эквиваленте.

2. Наличная форма денег предполагает использование различных видов вещественных носителей всеобщего эквивалента, которые передаются от плательщика к получателю в процессе осуществления расчетов и платежей. В свою очередь, *наличные деньги по характеру вещественного носителя всеобщего эквивалента* можно разделить, по нашему мнению, на следующие формы: товарную, металлическую и бумажную.

2.1. Товарные деньги – это форма денег, представляющая собой определенный набор товаров, выступающих в качестве регионального эквивалента, покупательная способность которых основывается на их качественных характеристиках. Выбор конкретного товара, используемого в качестве денег, обуславливался признанием за ним важных потребительских свойств. Кроме того, на форму общественного богатства, используемого в качестве денег, в значительной степени влияли технические возможности и предпочтения в области торговых отношений.

2.2. Металлические деньги представляют собой деньги, покупательная способность которых основана на ценности денежного металла, из которого они изготавливались – меди, золота, серебра. Несовершенство товарной формы денег заключалось в их слабой делимости и недостаточной транспортабельности. Когда люди стали добывать и обрабатывать металлы, было выявлено, что они обладают рядом свойств, делающих их более подходящим товаром для использования в качестве денег. Металлические деньги в большей степени

узнаваемы, долговечны и более транспортабельны по сравнению с другими видами товарных форм денег. Металлическая форма денег представлена такими видами денег, как мерные слитки, полноценные и разменные монеты.

2.3. Бумажная форма денег. Видами бумажной формы денег являются казначейские и банковские билеты. Здесь необходимо отметить, что, причисляя банковские билеты к бумажной форме денег, мы не игнорируем их кредитную природу происхождения, а опираемся исключительно на материал, из которого они изготовлены.

По характеру обеспечения банковские билеты эволюционировали следующим образом: банкноты с полным покрытием (классические) → банкноты с частичным покрытием → банкноты без покрытия. «Такая постепенная смена видов банкнот была вызвана их непрерывной эмиссией, что при ограниченности официальных золотых резервов приводило к невозможности размена всех выпущенных банкнот на этот драгоценный металл. В дальнейшем банкнотам придавался принудительный курс с обязательством их приема во все платежи, что плавно переводило их в разряд неразменных бумажных денег».

3. Электронные деньги. Под электронными деньгами в широком смысле мы понимаем отраженное на компьютерных носителях информационное воплощение всеобщего эквивалента. Основные сходства и различия электронных денег в сравнении с наличными и безналичными деньгами состоят в следующем. Процедура передачи электронных денег также скоротечна по времени, как и процедура передачи наличных денег, но при этом не требует непосредственного контакта плательщика с получателем, как это необходимо при передаче монет или купюр из рук в руки

Расчеты, производимые безналичными деньгами, вне зависимости от степени удаленности контрагентов друг от друга, требуют обязательного

наличия у плательщика и получателя банковских счетов для отражения списания и зачисления соответствующей суммы денежных средств, тогда как для передачи электронных денег иметь контрагентам банковские счета не обязательно. Таким образом, феномен электронных денег, основанный на новом технологическом укладе передачи всеобщего эквивалента плательщиком получателю, кардинально меняет наши прежние представления о формах существования денег адекватно эволюционирующим способам ведения хозяйственной деятельности.

В зависимости от типа компьютерного носителя информации и соответствующей технологии передачи информации можно выделить следующие виды электронных денег:

3.1. Электронные деньги на базе карт. Электронные деньги на базе карт основываются на применении карт с микропроцессором (их роль могут исполнять любые другие инструменты, например, сим-карта мобильного телефона, флэш-карта, наручные часы, брелок и т.п.), на которых отражается сумма электронных денежных средств, и направлены на замену наличных денег при расчетах и платежах в торгово-сервисных точках розничных продаж, в том числе на основе бесконтактной технологии оплаты. Этот вид электронных денег активно развивают международные платежные системы совместно с крупными банками-партнерами, создавшими соответствующую инфраструктуру.

3.2. Электронные деньги на базе сетей. Электронные деньги на базе сетей представляют собой полностью виртуальный продукт, представленный в виде программы или сетевого ресурса, и предназначены для расчетов и платежей в Интернет-магазинах и иных компаниях, ведущих свой бизнес в сети Интернет. Самыми известными платежными системами на основе данного вида электронных денег в России являются, например, Яндекс Деньги или WebMoney. Для использования электронных денег в подобных системах необходимо в них зарегистрироваться, а иногда и установить программное обеспечение. Инфраструктура таких платежных

систем заимствована из банковской сферы. Для ввода денежных средств в систему или вывода их из нее могут быть использованы как банковские, так и небанковские переводы наличных или безналичных денег.

3.3. Электронные деньги на базе распределенного реестра цифровых транзакций (криптовалюты). Электронные деньги на базе карт и на базе сетей обладают статусом законного средства платежа и создаются на основе традиционной национальной валюты, эмитируемой Центральным банком. Иными специфическими характеристиками обладает другой вид электронных денег – криптовалюты (виртуальные валюты), которые появились на основе технологии Blockchain – распределенного реестра цифровых транзакций.

В большинстве стран не решаются пока признавать криптовалюты законным средством платежа на территории своих юрисдикций за исключением Японии, где стали рассматривать Blockchain в качестве альтернативы существующим технологиям и разработали поправки в национальное законодательство, разрешающие использование децентрализованных платежных систем. Во многом это объясняется новизной технологии и слабой изученностью способов и последствий ее практического применения.

Процесс эмиссии криптовалют, основанный на решении сложных математических задач при помощи алгоритмов шифрования и не связанный с деятельностью монетарных властей, несет в себе сегодня слишком большую неопределенность в свете дальнейшей жизнеспособности современных механизмов денежно-кредитного регулирования. Практика применения криптовалют в качестве средства платежа имеет место быть в рамках виртуальных сообществ и сетевых групп исключительно на основе взаимной договоренности сторон. Наибольшей популярностью пользуются такие криптовалюты, как Bitcoin, Ethereum, Reeples и Litecoin.

3.4. Цифровой рубль. Цифровой рубль – это программный код. Тут кто-то может провести параллели с криптовалютой (самая известная – биткоин), но это совсем другое.

Криптовалюты майнят, используя компьютерные ресурсы, и физически они ничем не обеспечены. А их курс сильно зависит от интереса к ним – рис. 17.



Рисунок 17 – Цифровой рубль

Цифровой рубль сочетает в себе свойства наличных и безналичных денег:

1. его официально может выпускать только Банк России;
2. он существует только в цифровом виде (в виде кода);
3. он, как и безналичный рубль, привязан к стоимости национальной наличной валюты.

Цифровые рубли представляют собой уникальные цифровые коды (токены), находящиеся в цифровых кошельках клиентов на платформе цифрового рубля.

Платформа будет использоваться вариант гибридной архитектуры платформы – сочетание распределенных реестров (блокчейн технология) и специальных централизованных компонентов для процессинга операций. Это, его ключевое отличие от безналичных денег. Это позволит отслеживать их перемещение. Сами эти кошельки, в свою очередь, будут храниться на платформе цифрового рубля – специальной инфраструктуре, которую создает ЦБ. Это одно из основных отличий цифровых от

безналичных денег, которые находятся, как правило, на счетах в коммерческих банках.

Ключевые аспекты модели Цифрового рубля:

1. Эмитентом цифрового рубля является Банк России.
2. Цифровой рубль – обязательство Банка России.
3. Банк России открывает кошельки финансовым организациям и Федеральному казначейству, а также кошельки физическим и юридическим лицам по их поручению через финансовые организации.
4. Клиентам, финансовым организациям и Федеральному казначейству открывается только один кошелек в цифровых рублях.
5. На размещенные в кошельках цифровые рубли не начисляется процентный доход на остаток.
6. Средства на кошельке доступны клиенту через любую другую финансовую организацию, где он обслуживается (список пилотных банков ниже).

Банки, включенные в пилотный проект: ПАО Ак Барс Банк, ПАО «АЛЬФА-БАНК», АО Банк ДОМ.РФ, ПАО Банк ВТБ, ПАО «Газпромбанк», ПАО Тинькофф Банк, ПАО «Промсвязьбанк», ПАО «Росбанк», ПАО «Сбербанк», ПАО «СКБ-банк», АО Банк СОЮЗ, ПАО ТКБ банк, ПАО «МТС-Банк», АО КИВИ Банк, ПАО «Совкомбанк».

Открытие кошелька цифрового рубля:

1. Через приложение любого банка, чьими услугами пользуется, клиент регистрируется на платформе цифрового рубля и открывает электронный кошелек. При этом неважно, через какой именно банк человек подключился к системе. В дальнейшем заходить в электронный кошелек и пользоваться цифровыми рублями он также сможет через приложение любого удобного ему банка;
2. С помощью интерфейса мобильного приложения банка клиент осуществляет транзакцию обмена безналичных рублевых денежных средств на цифровые рубли, пополняется электронный кошелек.

Недостатки цифрового рубля:

1. Сохранение посредника для использования электронного кошелька цифрового рубля в виде банков.

2. Для введения в рознице компаниям потребуется понести затраты на программное обеспечение, специальное оборудование, налаживание иной инфраструктуры.

3. Нет начисления процентов на остаток на счете электронного кошелька, обесценивание денег при хранении на электронном кошельке.

4. Риски взлома, мошенничества в отношении электронного кошелька.

5. Риски остановки работы приложений банков и как следствие невозможность использовать электронный кошелек, так как магазины приложений (App Store, Play Market) как правило управляются иностранными производителями.

6. Пока не понятен юридический механизм подтверждения совершения транзакций, на кого возложена эта функция (выдача платежей в подтверждение транзакции, справок).

7. Возможные технические проблемы в работе платформы Банка России по обороту цифрового рубля.

Преимущества цифрового рубля:

1. Прозрачность операций, что в идеальном варианте позволит отслеживать исполнение госконтрактов, расходование бюджетных средств, отслеживать операции на предмет их законности, чтобы бороться с оттоком капитала, обналичиванием и отмыванием денег.

2. Возможность реализации смарт-контрактов.

3. Возможность осуществлять международные расчеты без санкционных ограничений (в теории).

4. Заявленные низкие тарифы сократят расходы компаний на эквайринг.

4. Денежное обращение и денежная система. Закон денежного обращения

Национальная денежная система – неотъемлемый атрибут экономики любого цивилизованного государства.

Денежная система – это исторически сложившаяся и закрепленная законом форма организации денежного обращения в государстве. По существу, она предусматривает сведение разнообразных элементов денежного обращения в единое целое.

Современная национальная денежная система включает в себя следующие обязательные элементы:

1. Национальную денежную единицу, служащую в рамках конкретной экономической системы масштабом цен;
2. Виды денег, которые в своей совокупности являются на территории данного государства законным платежным средством;
3. Национальную эмиссионную систему, обеспечивающую порядок выпуска денег в обращение;
4. Национальную кредитную систему и другие государственные органы, осуществляющие регулирование денежного обращения.

Определившись с общим пониманием денежной системы, рассмотрим денежную систему России посредством анализа каждого конкретного элемента.

1. Национальная денежная единица. Официальная законная денежная единица, обращающаяся на территории Российской Федерации в настоящее время, – рубль и его сотая часть – копейка.

2. Виды денег в обращении. В настоящее время в денежном обращении России основным инструментом расчетов остаются банковские билеты или банкноты (от англ. bank-note), а также разменная монета.

3. Национальная эмиссионная система России за всю длительную историю своего развития не претерпела существенного изменения в главном, фундаментальном вопросе – субъекте, обеспечивающем эмиссию

денег на территории государства. В отличие от многих стран мира, налично-денежная эмиссия в России всегда находилась в монопольном ведении царя или государства. Монопольное право Центрального банка Российской Федерации на эмиссию денег в обращение, утверждение графического обозначения рубля в виде знака закреплено в настоящее время в Гражданском кодексе Российской Федерации, Федеральном законе «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и Федеральном законе «О национальной платежной системе».

4. Национальный аппарат, осуществляющий поддержку и регулирование денежного обращения. По сути дела, монополия Центрального банка России охватывает сегодня весь спектр вопросов, связанных как с эмиссией денег, так и с организацией их обращения на территории России. В соответствии с законодательством Российской Федерации все банки России и иные участники финансового рынка обязаны в своей повседневной деятельности руководствоваться требованиями Центрального банка, реализуя на практике разработанные им общие положения государственной стратегии денежно-кредитного регулирования.

Денежный оборот – непрерывное движение денег в качестве орудия расчета и платежа как в наличной, так и в безналичной формах. Таким образом, денежный оборот рассчитывается как сумма налично-денежных и безналичных расчетов, производимых в национальной экономике.

На рисунке 18 эллипсами обозначены банковские учреждения (банковские кредитные организации) и небанковские кредитные организации, прямоугольниками – нефинансовые участники денежных операций. Стрелками показаны и соответственно пронумерованы денежные потоки, функционирующие в экономической системе. На этих потоках мы и остановимся подробнее.

Первая группа денежных потоков, помеченных стрелкой 1, возникает во взаимоотношениях Центрального банка с банками и

небанковскими кредитными организациями. Центральный банк Российской Федерации является эмиссионным центром страны, следовательно, он *снабжает банки и небанковские кредитные организации (НКО) наличными деньгами*. В случае *избытка налично-денежной массы у конкретного банка он обязан сдать его* в соответствующее территориальное учреждение Центрального банка - расчетно-кассовый центр (РКЦ). Это рождает встречный денежный поток. Кроме того, во время инкассации денег от учреждений второго уровня банковской системы, *сдаются ветхие и пришедшие в негодность денежные знаки*.

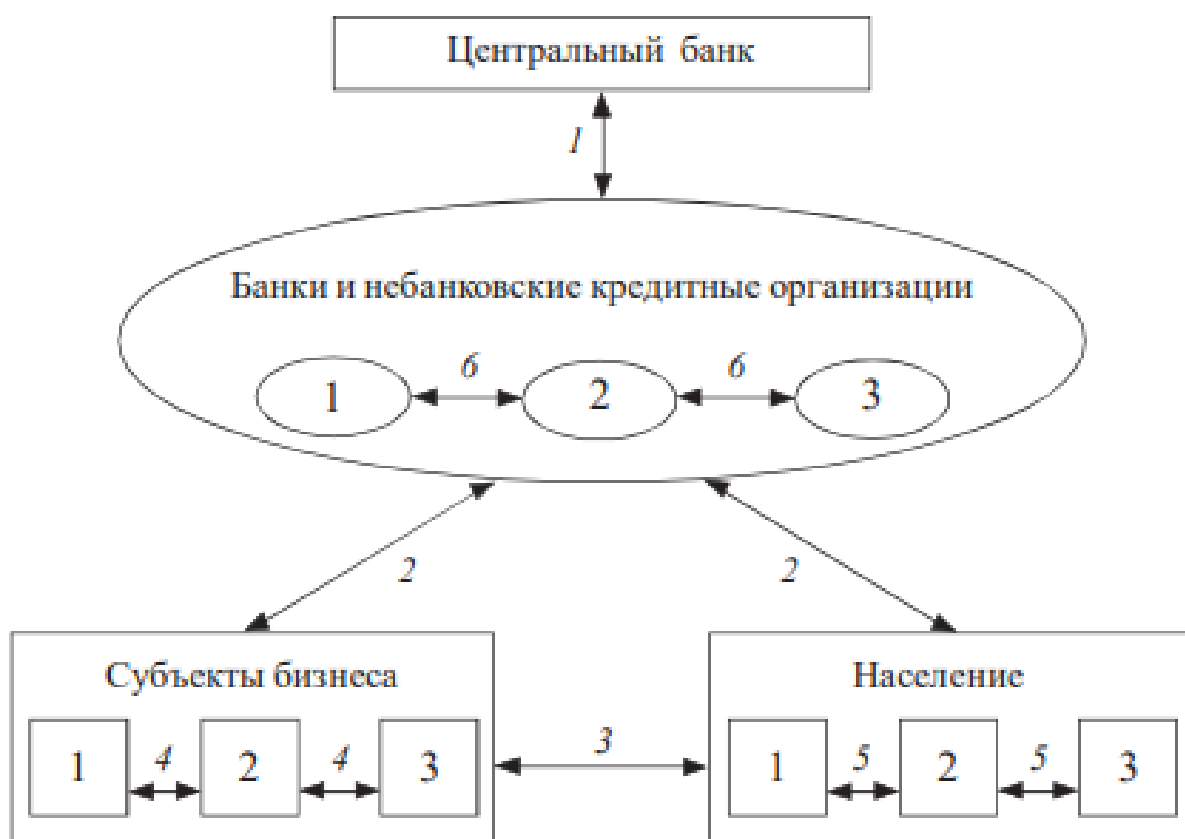


Рисунок 18 – Схема денежного оборота внутри экономической системы

Центральный банк также организует систему безналичных расчетов в экономике, т.е. *проводит расчеты между кредитными организациями*. Для этого каждому кредитному учреждению открывается корреспондентский счет. На данный счет и зачисляется соответствующая

сумма средств, сданная в наличной форме в РКЦ. Корреспондентский счет представляет собой счет, на котором, в соответствии с законодательством Российской Федерации, отражаются расчеты, производимые одной кредитной организацией по поручению и за счет другой на основании договора о корреспондентских отношениях. Помимо этого, в процессе проведения политики денежно-кредитного регулирования *каждый кредитный институт обязан резервировать на счетах в Центральном банке определенные денежные средства*, называемые резервами. Другой составляющей денежных потоков являются *кредиты, которые Центральный банк выдает кредитным организациям* второго уровня банковской системы. Это кредитование принято называть рефинансированием. Основная задача рефинансирования – поддерживать ликвидность банковской системы и, прежде всего, бесперебойность расчетов.

Следующий компонент денежного оборота – денежные потоки, отмеченные на рисунке 18 стрелками 2. Они характеризуют платежно-расчетные операции, совершаемые между банковской системой и небанковским сектором национальной экономики. *Все субъекты бизнеса, официально зарегистрированные на территории Российской Федерации, имеют счета в банковских учреждениях страны.* Перечень счетов, открываемых кредитными организациями клиентам, обозначен в нормативных актах Банка России: текущие счета; расчетные счета; бюджетные счета; корреспондентские счета; счета доверительного управления; специальные банковские счета; публичные депозитные счета нотариусов, судов, подразделений службы судебных приставов и иных органов или лиц, которые в соответствии с законодательством РФ могут принимать от населения денежные средства в депозит; счета по вкладам (депозитам).

В повседневной хозяйственной практике наиболее часто встречаются расчетные счета. Расчетный счет – счет, открываемый банком субъекту

предпринимательской деятельности, имеющему самостоятельный баланс, для проведения всех видов расчетов, не запрещенных национальным законодательством. Они открываются юридическим лицам, не являющимися кредитными организациями, индивидуальным предпринимателям и физическим лицам, занимающимся частной практикой или осуществляющим предпринимательскую деятельность.

Большинство физических лиц имеют в банках текущие счета, для совершения операций, не связанных с предпринимательской деятельностью или частной практикой. С их помощью осуществляется значительная часть безналичных расчетов. В современном мире наибольшее распространение получили электронные платежи. Лидером современного рынка электронных платежей пока являются пластиковые карты – как кредитные, так и дебетовые. В основу электронных платежей заложен тот же принцип, который когда-то был разработан для чековых депозитов, только переведенный на безбумажную технологию. Списание и зачисление денежных средств по расчетным и текущим счетам определяют безналичную часть денежного оборота на данном уровне. Налично-денежные операции этого уровня возможны путем снятия и зачисления наличных денег на вышеуказанные счета физическими и юридическими лицами. В соответствии с нормативными документами Банка России в кассах предприятий могут храниться наличные деньги в пределах лимита, который юридическое лицо определяет самостоятельно, исходя из характера его деятельности с учетом объемов поступлений или объемов выдач наличных денег. Население может проводить любые расчетно-платежные операции как в наличных деньгах, так и в безналичных средствах обращения. Зачисление наличных денег на счета юридических лиц возможно в виде выручки от реализованной продукции, оказанных услуг. Часть денежного оборота, обслуживаемая денежными потоками 3, предполагает также и наличные, и безналичные денежные операции, так как это операции с физическими лицами, осуществляемые в розничной

торговле, а также операции, связанные с выплатой заработной платы и иных вариантов вознаграждения. Сюда включаются описанные выше операции по непосредственным выплатам наличных денег работодателями, а также вся розничная и значительная часть мелкооптовой торговли.

Денежные потоки 4 и 5 показывают внутренние обороты денежных средств, осуществляемых, как правило, в наличной форме. Это *взаиморасчеты юридических лиц в незначительных суммах и взаиморасчеты физических лиц* (рынки, частная практика и т. д.).

Денежные потоки 6 предполагают внутренние операции банковской системы. Эти операции осуществляются преимущественно в безналичной форме. Безналичные операции этого уровня осуществляются в двух основных направлениях: *межбанковские расчеты без участия Центрального банка* (клиринговые палаты и союзы, прямые корреспондентские отношения); *межбанковское кредитование* (кредитование одним банком другого). Эти операции регулируются Центральным банком, а также внутренними договорами участников сделок.

Закон денежного обращения

Закон денежного обращения, устанавливающий количество денег, необходимых для выполнения ими функций средства обращения и средства платежа, был открыт К.Марксом.

Как известно, деньги в обращении выступают не только в качестве средства обращения, но и средства платежа. Поэтому, анализируя функцию средства платежа, К.Маркс формулирует развернутую формулу определения количества денег, необходимых для обращения. Он писал: «Если мы теперь рассмотрим общую сумму денег, находящихся в обращении в течение данного промежутка времени, то окажется, что она – при данной скорости циркуляции средств обращения и платежа – равняется сумме подлежащих реализации товарных цен плюс сумма

платежей, которым наступил срок, минус взаимопогашаемые платежи и, наконец, минус сумма оборотов, в которых одни и те же деньги функционируют попеременно, то как средство обращения, то как средство платежа». Поэтому даже в том случае, если даны цены, скорость денежного обращения и экономия платежей, все же масса денег, находящихся в обращении в течение определенного периода, например, одного дня, более не совпадает с массой обращающихся товаров. Обращаются деньги, представляющие такие товары, которые уже давно извлечены из процесса обращения. Обращаются товары, денежный эквивалент которых появится лишь впоследствии».

Количество денег для обращения и платежа определяется следующими условиями:

1. общим объемом обращающихся товаров и услуг (зависимость прямая);
2. уровнем товарных цен и тарифов на услуги (зависимость прямая, поскольку, чем выше цены, тем больше требуется денег);
3. степенью развития безналичных расчетов (зависимость обратная);
4. скоростью обращения денег, в том числе кредитных денег (зависимость обратная).

Формула закона денежного обращения (формула 8):

$$Д = \frac{\sum Ц - К - ВП + П}{О} \quad (8)$$

где, Д – количество денег, необходимых для обращения;

Ц – сумма цен реализуемых товаров;

К – сумма цен товаров, проданных в кредит;

ВП – взаимопогашаемые платежи;

П – сумма цен товаров, ранее проданных в кредит, срок оплаты которых наступает в данном году;

О – скорость оборота денежной единицы.

Сегодня трудно найти учебник по деньгам, кредиту, банкам, в котором не упоминалось бы «классическое уравнение обмена» И. Фишера. Утверждается, что формула К. Маркса применима только для полноценных денег, а в условиях бумажно-денежного обращения применяется уравнение обмена И. Фишера.

Из классического уравнения денежного обмена $MV = PY$ получаем формулу 9:

$$M = \frac{P \cdot Y}{V} \quad (9)$$

где: M – денежная масса,

V – скорость денежного обращения,

P – уровень цен,

Y – количество транзакций в экономике, измеряемое обычно объемом реального дохода или производства.

Контрольные вопросы по теме

1. Перечислите формы организации общественного хозяйства?
2. Чем обусловлен переход от натурального хозяйства к товарному производству?
3. Перечислите три вида общественного разделения труда?
4. Дайте определение понятию «товар», каковы его отличительные признаки?
5. В чем суть трудовой теории Адама Смита?
6. В чем суть теории предельной стоимости Карла Менгера, Евгения Бем Баверка?
7. В чем экономический смысл теории убывающей предельной полезности (первый закон Госсена)?
8. В чем суть второго закона Госсена?
9. Сущность категории «деньги», функции и виды?
10. Какие элементы входят в денежную систему?

11. Поясните схему денежного оборота внутри экономической системы?

12. Как определяется количество денег для обращения и платежа?

ТЕМА 1.4. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СУБЪЕКТЫ, ИНСТИТУТЫ И СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ ОБЩЕСТВА

План:

1. Экономические субъекты (агенты) и их интересы.
2. Экономические институты: сущность, типы отношений.
3. Собственность как экономическая категория: содержание, формы, исторические типы. Виды собственности в РФ.
4. Экономическая система: сущность и виды, модели.
5. Рынок: предпосылки становления и условия существования. Рыночный механизм. Функции, структура, инфраструктура рынка. «Фиаско» рынка.

1. Экономические субъекты (агенты) и их интересы

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

К экономическим агентам принято относить: домохозяйства, фирмы, государство – рис. 19.

Конкретизируя составляющие категории «экономические агенты», можно выделить:

1. Домашние хозяйства, которые занимают в экономике двусмысленное положение. Как агенты предложения они, обладая экономическими ресурсами, являются их продавцами на рынке ресурсов, получая за это денежные доходы, необходимые для потребления товаров и услуг.

2. Фирмы, это организации, которые выполняют сразу несколько функций по изготовлению и распределению товаров и услуг. То есть организации, которые владеют этими предприятиями и осуществляют хозяйственную деятельность. Многие фирмы являются владельцами нескольких предприятий и управляющими ими, выступают, как агенты спроса (при покупке необходимых для производства ресурсов), и как агенты предложения (при реализации произведенные ими товары и услуги).

3. Государство – третий тип экономического агента, непосредственно, прямо или косвенно участвующий в хозяйственной деятельности и вмешивающийся в процессе экономического кругооборота.

<p>Домохозяйства</p> <ul style="list-style-type: none"> • Субъект, являющийся: собственником факторов производства; принимающим, самостоятельно, хозяйственные решения; обеспечивающий производство и воспроизводства человеческого капитала; лицом, стремящийся к максимальному удовлетворению своих потребностей и потребительских ожиданий членов своей семьи • Интерес: максимизация полезности благ, приобретаемых на доходы
<p>Фирмы</p> <ul style="list-style-type: none"> • Субъект, являющийся: потребителем фактором производства для производства потребительских ценностей; принимающим, самостоятельно, хозяйственные решения; обеспечивающий производство и воспроизводства экономических благ; • Интерес: максимизация прибыли, увеличение стоимости бизнеса
<p>Государство</p> <ul style="list-style-type: none"> • Субъект, являющийся: институтом, устанавливающим характер формирования доходов и расходов и использования средств государственного и местных бюджетов с целью удовлетворения общественных потребностей, социальных нужд, прочих операций по субсидированию и т.п. • Интерес: обеспечивать общенациональный интерес, способствовать росту богатства нации

Рисунок 19 – Экономические агенты и их интересы

2. Экономические институты: сущность, типы отношений

Понятия «институционализм» и «институт» пришли в социологию и экономическую теорию из юриспруденции, где они обозначали комплекс юридических норм, регулирующих социально-правовые отношения.

Как писал лауреат Нобелевской премии по экономике Д. Норт, «**институты** – это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми».

Институциональные ограничения включают как *запреты совершать определенные действия*, так и указания, *при каких условиях разрешены эти действия*. На бытовом уровне их можно отождествить со спортивными правилами. Они включают в себя формальные писанные нормы и неписанные кодексы поведения, которые лежат глубже формальных правил и дополняют их.

Основная задача институтов состоит в минимизации неопределенности в деятельности организаций и индивидов путем установления устойчивых механизмов взаимодействия между участниками общественных отношений.

Институты могут создавать благоприятные условия, выступать как нейтральные факторы или становиться препятствием для развития общественных процессов и экономической деятельности. Таким образом, институты, по сути дела, устанавливают ограничения в деятельности людей.

Часто путают институты (правила игры) с учреждениями и, говоря об институциональных реформах, нередко имеют в виду создание новых или переименование старых административных структур, которыми будут продолжать руководить прежними методами. В результате появляются такие фразы: «в целях содействия развитию инвестиционной деятельности в регионе созданы и функционируют специализированные институты

развития инвестиционной инфраструктуры: региональный центр инвестиций, парк высоких технологий... и другие организации». Такой подход бесперспективен для целей реформирования национальной экономики.

Проблемы с трактовкой институтов появились еще в начале XX в. во времена становления институционализма как теории, объединившей экономический, социологический и исторический подходы. Классики того времени Дж. М. Кларк, Дж. Коммонс, У. Гамильтон, У. Митчел, Т. Веблен так и не сумели сформулировать однозначное определение категории «институт». Дж. Коммонс писал: «При определении сферы применения так называемой институциональной экономики сложность заключается в неопределенности значения слова «институт».

Значительно позже сторонники неоинституционального направления придали термину «институт» однозначную трактовку как *правила или нормы, которая организует и регулирует взаимоотношения между людьми*. Подавляющее большинство русскоязычных последователей институциональной теории также разделяют такую точку зрения на институты.

Один из наиболее известных российских исследователей этой проблемы профессор Г. Клейнер дал следующее определение: «Под институтами будем понимать относительно устойчивые по отношению к изменению поведения или интересов отдельных субъектов и их групп, а также продолжающие действовать в течение значимого периода времени формальные и неформальные нормы либо системы норм, регулирующие принятие решений, деятельность и взаимодействие социально-экономических субъектов (физических и юридических лиц, организаций) и их групп».

К сожалению, еще остались авторы, до сих пор считающие, что «институциональное регулирование осуществляется путем создания специальных органов и организаций, оказывающих целенаправленное

воздействие на принятие экономических решений». При этом есть мнение, что упрощенная, пусть и **неверная трактовка** институтов нужна «...для коммерциализации разработок институциональных экономистов, их возмездной передачи (трансфера) агентам хозяйственной практики.

Устаревшее понимание сущностной категории «институт» может привести к серьезному искажению отчетности. В частности, в статистических сборниках в разделе «Институциональные преобразования» любят давать информацию о том, сколько организаций создано и сколько ликвидировано, но не сведения, отражающие изменения социально-экономической и правовой среды.

Отождествление институтов с учреждениями резко сужает сферу институционального регулирования, делая его менее эффективным инструментом воздействия на общественное развитие. Из него выпадают, в частности, направления деятельности, регулирующие общественные отношения.

Перечень макроэкономических институтов достаточно длинный, но важнейшими из них являются следующие:

1. Институты макроэкономического регулирования, определяющие взаимоотношения между государством и экономическими агентами (организациями, индивидуальными предпринимателями, населением), возникающие в процессе государственного управления экономической деятельностью;

2. Институты рынка, регулирующие взаимоотношения, возникающие между экономическими агентами в процессе обмена;

3. Монетарные институты, регулирующие кредитно-денежные отношения между экономическими агентами и банковской системой страны;

4. Фискальные институты, определяющие взаимоотношения между государством, экономическими агентами и населением при взимании

налогов и сборов, а также при перераспределении централизованных финансовых ресурсов через бюджеты всех уровней;

5. Инвестиционные институты, устанавливающие условия и порядок инвестиционной деятельности в стране;

6. Институты права, регулирующие правовые взаимоотношения в обществе;

7. Институты регламентации внешнеэкономической деятельности, определяющие процессы взаимодействия экономических агентов с иностранными партнерами.

Формальные и неформальные институты

Формальные институты – это официально устанавливаемые нормы и правила, которым должны подчиняться организации и граждане. Наказание за их нарушение прописывается в законах и других нормативных документах.

Неформальные институты представляют собой нормы поведения, принятые в обществе. Они включают в себя общепринятые правила, определяющие отношения в семье, университете, на работе, а также так называемые кодексы поведения (честность, порядочность и пр.). Именно потому, что эти ограничения являются более стойкими во времени, их гораздо сложнее изменить, чем формальные правила. Кроме того, они необязательно совпадают с формальными институтами. Неформальные нормы и правила часто появляются как следствие плохой отработанности официальных нормативных документов. Именно неформальные институты определяют, например, отношения, складывающиеся при получении официально бесплатных медицинских услуг, и появление шуточного лозунга: «Доктор цветы и конфеты не пьет». Такие институты способствуют координации взаимоотношений между людьми, причем стороны на практике заинтересованы в том, чтобы все поддерживали это негласное соглашение.

Социологические опросы показывают, что предпринимателям бывает проще решать свои проблемы при помощи взяток, чем следовать официальным формальным процедурам. Аналогично подарки медицинским работникам (в натуральном или денежном выражении) преподносятся не только из чувства благодарности, но и из желания получать «бесплатную» медицинскую услугу в дальнейшем.

Институты обуславливают тип экономической системы. Важно то, что формальные правила могут быть изменены государством, а неформальные ограничения изменяются очень медленно. И формальные правила, и неформальные ограничения в конечном счете формируются под воздействием мировосприятия людей, на которые влияют прежде всего господствующие в обществе идеологические установки. Формальные и неформальные институты могут противоречить друг другу. Поэтому принятый новый «официальный» закон не обязательно будет исполняться так, как хотели законодатели.

Например, принятие решений по усилению налогового бремени на субъекты хозяйствования может привести к развитию теневой экономики, вывозу капитала из страны, общему снижению деловой активности и в итоге – к сокращению доходов бюджета. Исследования показали, что юридические системы со сложными процедурами регистрации предприятий или лицензирования их деятельности тормозят экономический рост, а также ведут к уходу предпринимателей в неофициальный сектор экономики – с широким диапазоном отрицательных последствий.

3. Собственность как экономическая категория: содержание, формы, исторические типы. Виды собственности в РФ

Собственность относится к основным устоям общества. Она имеет экономический и юридический (правовой) аспекты. Марксистская теория интересуется в основном экономической стороной собственности.

Собственность в экономическом смысле, в понимании марксистов, – это не вещь, а **отношение по поводу вещей.** В собственности выражается **право субъекта на пользование объектом (вещью).**

Субъектами могут быть государство, коллектив, отдельная личность.

Основными **объектами** являются: земля, здания, предметы материальной и духовной культуры и т. д.

Собственность как экономическая категория – отношение индивидов либо сообщества индивидов к принадлежащей им вещи как к своей, которое выражается во владении, пользовании и распоряжении ею.

Западные концепции акцентируют внимание на юридической стороне собственности, где право собственности сводится, как правило, к трем правомочиям: право владения, право пользования и право распоряжения.

Право владения – предоставляемая законом возможность фактического обладания вещью и удержание ее в своем владении.

Право пользования – основанная на законе возможность эксплуатации имущества и получения от него доходов.

Право распоряжения имуществом – это предоставленная собственнику возможность по своему усмотрению и в своих интересах совершать действия, определяющие юридическую судьбу имущества.

Исторические типы собственности

Каждой общественно-экономической формации соответствует свой исторический тип собственности.

Истории человечества известны пять общественно-экономических формаций, которым соответствуют пять типов собственности – рисунок 20.

Поскольку отношения собственности -- главные в системе имущественных (экономических) отношений любого общества, то они

определяют и весь социальный строй данного общества. Более того, как указывал Ф. Энгельс: «Все происходившие до сих пор революции были революциями для защиты одного вида собственности против другого вида собственности. Они не могли защищать один вид собственности, не посягая на другой. Во время великой французской революции была принесена в жертву феодальная собственность, чтобы спасти буржуазную...». Исторические типы общества представлена на рис. 20.

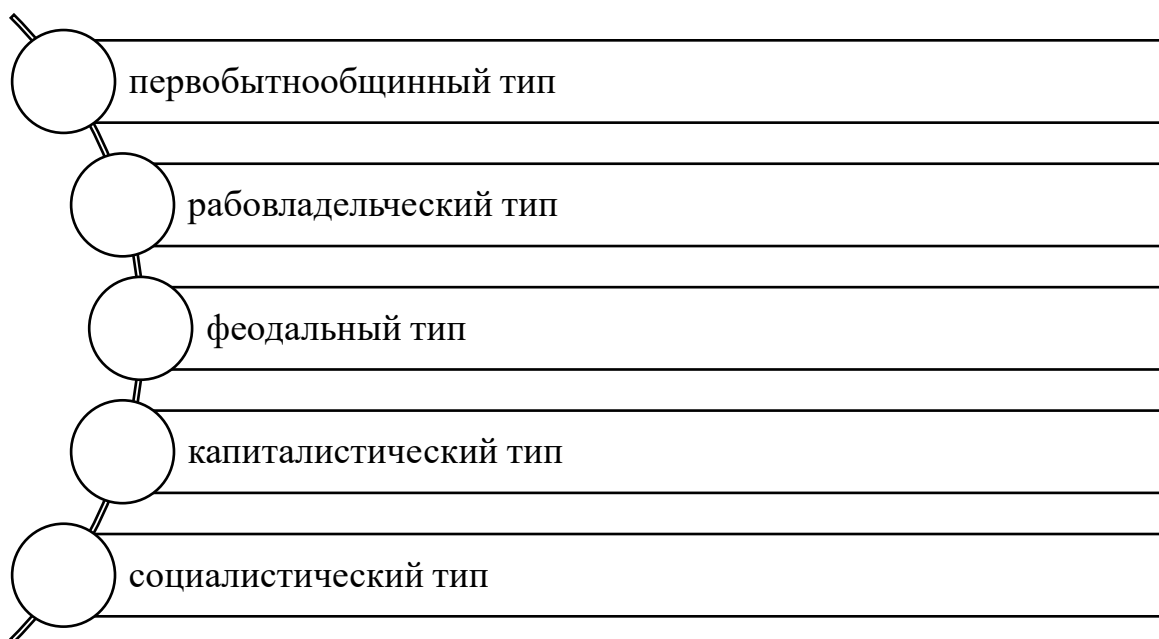


Рисунок 20 – Исторические типы собственности

Основу экономической системы *и рабовладельческого, и феодального, и капиталистического общества* составляет частная собственность на средства производства, с которой неизбежно связана *эксплуатация трудящихся*. Поэтому все предшествовавшие революции, утверждая новый тип собственности, не отменяли ее эксплуататорского характера, а лишь *изменяли форму эксплуатации трудящихся*. И только Великая Октябрьская социалистическая революция, уничтожив буржуазную собственность, установила совершенно *новый тип собственности на средства производства -- собственность*

социалистическую, исключаящую всякую возможность эксплуатации человека человеком.

Первый тип собственности на средства производства-- **первобытнообщинный** – составлял основу экономической системы общества, представленного родоплеменной организацией. Низкий уровень производительных сил этого общества и возможность лишь совместного их использования для добывания пищи и борьбы со стихиями природы с неизбежностью предопределяли и коллективную собственность на средства производства. Это была **родоплеменная собственность, примитивная по своей форме и содержанию, характеризовавшаяся тем, что члены рода (племени), объединенные кровным родством, сообща добывали средства к жизни и соответственно общим являлось все их имущество.** В этих условиях еще не было общественного неравенства, классов, а, следовательно, и эксплуатации человека человеком.

Постепенное развитие производительных сил в пределах первобытной общины (развитие орудий труда и самого труда) предопределяет такой рост производительности труда, который дает возможность отдельным семьям обеспечивать свое существование за счет труда членов семьи, а не всей общины. На этой основе происходит качественное изменение отношений присвоения, собственности: выделение в общине семейно-индивидуальных хозяйств и их обособления от общины; собственность из непосредственно общественной превращается в частную и начинает разделяться на необходимую и дополнительную, а соответственно и продукт – на необходимый и дополнительный; уравнительное распределение превращается в трудовое распределение результатов производства между членами общины и трансформируется в отношения обмена продуктов как товаров, которые являются свидетельством общественного разделения труда и экономического отделения производителей. Эти изменения приводят к

распаду первобытнообщинной собственности и становлению исторически нового типа отношений присвоения – частной собственности.

Общественное разделение труда и возможность присвоения прибавочного продукта привели к возникновению **рабовладельческого общества**, основу экономической системы которого стала составлять **частная собственность на средства производства, в том числе и на работника производства – раба**. Это первый тип эксплуататорской собственности, выросшей из недр первобытного общества и расколовшей общество на два антагонистических класса – рабовладельцев и рабов. При господстве этой собственности *раб рассматривается как необходимое (естественное) условие производства и становится в качестве органического условия производства в один ряд с прочими существами природы, рядом со скотом, или как привесок к земле*. Отсюда и столь беспощадная эксплуатация рабов, которых можно было, в случае неподчинения их рабовладельцам, просто убивать. Понятно, что такая собственность уже охраняется государством и регулируется устанавливаемыми этим государством нормами, снабженными принудительной силой. Соответственно и волевые связи, являющиеся формой функционирования этой собственности, приобретают характер юридических (правовых) отношений, но с полным исключением из числа их участников рабов, которые могли быть лишь объектом данных отношений.

В феодальном обществе, пришедшем на смену рабовладельческому, основу экономической системы стала составлять **частная собственность на землю**. Благодаря своему положению собственников земельных участков, обрабатывавшихся крепостными крестьянами, феодалы присваивали почти все результаты их труда. Предоставление феодалами земли крестьянам в пользование и владение как условие выполнения в интересах феодала трудовой повинности; личная зависимость крестьян от феодала. При этом *большую роль играло и внеэкономическое принуждение*,

поскольку крестьянин вел и свое хозяйство и без прямого насилия над ним его трудно было заставить работать на помещика.

Буржуазия, зародившаяся еще в недрах феодализма в виде третьего сословия (ремесленников, купцов и т. д.), в результате антифеодальной революции установила **господство частной капиталистической собственности на средства производства, основанной на эксплуатации труда формально свободных пролетариев, но лишенных всяких средств к существованию.** Поэтому гонимые нуждой рабочие были вынуждены продавать свою рабочую силу капиталистам, которые и стали присваивать созданные их трудом материальные ценности. При этом капиталистов интересует не сама по себе созданная в процессе производства продукция, а заключенная в ней прибавочная стоимость, которую можно извлечь, реализуя продукцию на рынке. Производство стало исключительно производством товаров, а его движущей силой – капитал. Соответственно и правовое регулирование отношений капиталистической собственности в буржуазных государствах подчинено тому, чтобы обеспечить капиталистам монопольное обладание средствами производства, безудержную эксплуатацию наемного труда рабочих в процессе использования этих средств производства, возможность сбыта произведенных ценностей на рынке с целью получения максимальной прибыли.

Вместе с тем буржуазное государство, стремясь скрыть эксплуататорскую сущность частной капиталистической собственности, устанавливает единый институт права собственности, согласно которому и собственность капиталиста на средства производства, и трудовая собственность мелких кустарей и фермеров, и собственность рабочего (служащего) на предметы потребления якобы ничем не отличаются друг от друга и служат одной цели.

На смену этой собственности в результате победы социалистической революции в России, а затем и в целом ряде других стран пришел новый, социалистический тип собственности.

Социалистическая собственность служит интересам трудящихся и поэтому исключает всякую возможность эксплуатации человека человеком. В СССР социалистическая собственность достигла наивысшего развития.

Возникает в результате социалистической революции (Великая октябрьская социалистическая революция 1917 года) путем обобществления крупной частнокапиталистической собственности и преобразования мелкой частной собственности крестьян и ремесленников на социалистических началах.

Утверждение в СССР социалистической собственности на средства производства явилось решающим условием победы нового общественного строя, главной экономической предпосылкой создания и укрепления могущества многонационального социалистического государства. На базе социалистической собственности обеспечивается единство коренных экономических интересов всех участников социалистического строительства.

С отменой частной собственности, с ликвидацией эксплуатации и причин, ее порождающих, были созданы необходимые условия, позволяющие сконцентрировать материальные ресурсы, финансовые средства и трудовые ресурсы советского общества на решении задач строительства социализма и коммунизма.

Существование двух форм социалистической собственности вызвано историческими условиями, в которых осуществляется пролетарская революция и построение коммунизма.

Рабочий класс, завоевав государственную власть, застаёт исторически сложившимися различные формы частной собственности: с одной стороны, крупную капиталистическую собственность, основанную

на эксплуатации чужого труда, с другой стороны, мелкую частную собственность крестьян, кустарей и ремесленников, основанную на их личном труде. В ходе социалистической революции **крупная капиталистическая собственность экспроприруется и переходит в руки социалистического государства. Так возникает государственная (общенародная) социалистическая собственность.** Вместе с тем программа научного коммунизма отвергает как враждебный и преступный путь экспроприации крестьян, кустарей и ремесленников.

Мелкие и средние товаропроизводители добровольно объединяются в производственные кооперативы, то есть колхозы, артели промысловой кооперации, а их собственность на основные средства производства обобществляется на кооперативных началах. Так возникает кооперативно-колхозная собственность.

Таким образом, наличие двух форм общественной собственности является объективной необходимостью и выражает собой своеобразие путей, по которым рабочий класс и крестьянство приходят к социализму, а затем – к коммунизму.

И тот и другой из двух существующих в СССР классов строят социализм, входят в систему социалистического хозяйства. Но находясь в одной общей системе социалистического хозяйства, рабочий класс связан своим трудом с государственной социалистической собственностью (всенародным достоянием), а колхозное крестьянство – с кооперативно-колхозной собственностью, принадлежащей отдельным колхозам и колхозно-кооперативным объединениям. Этой связью с различными формами социалистической собственности в первую очередь и определяется различие в положении этих классов. Этим же определяется и известное различие путей их дальнейшего развития. Общее в их развитии заключается в том, что оба эти класса развиваются в сторону коммунизма.

Государственной собственностью в СССР являются земля, её недра, воды, леса, заводы, фабрики, шахты, рудники, железнодорожный, водный

и воздушный транспорт, банки, средства связи, организованные государством крупные сельскохозяйственные предприятия (совхозы, машинно-тракторные станции и т.п.), принадлежащие государству торговые и заготовительные предприятия, а также коммунальные предприятия и основной жилищный фонд в городах и промышленных пунктах.

Государственная и кооперативно-колхозная формы собственности, как и государственные предприятия и коллективные хозяйства, однотипны по своей социальной природе.

Общее между государственными предприятиями и коллективными хозяйствами состоит в том, что и те, и другие:

1. Основываются на социалистически обобществлённых средствах производства и коллективном труде;
2. Исключают возможность эксплуатации человека человеком;
3. Ведут хозяйство планомерно, в интересах удовлетворения растущих потребностей трудящихся;
4. Осуществляют социалистический принцип распределения по труду.

Вместе с тем между государственной и кооперативно-колхозной формами собственности, равно как между государственными предприятиями и кооперативными (коллективными) хозяйствами, существуют известные различия.

Во-первых, в государственных предприятиях господствуют социалистические производственные отношения в их наиболее зрелой, до конца последовательной форме. Государственная собственность есть всенародное достояние; в государственных предприятиях обобществлены все без исключения средства производства. Кооперативно-колхозная собственность есть групповая собственность, собственность отдельных коллективов, или объединений трудящихся (сельскохозяйственной артели, потребительского общества, промысловой артели); в колхозах (в их

артельной форме) социалистически обобществлены основные средства производства кооперированных крестьян; некоторая часть средств производства в соответствии с Уставом сельскохозяйственной артели не обобществляется и остаётся в личной собственности колхозного двора (личное подсобное хозяйство колхозника).

Во-вторых, продукция государственных предприятий составляет собственность социалистического государства и реализуется в порядке и по ценам, устанавливаемым государственными органами. Продукция колхозного производства составляет собственность данного колхоза. Часть этой продукции идёт на выполнение обязательств перед государством в порядке заготовок по твёрдым государственным ценам и на оплату натурой работ, выполненных в колхозе машинно-тракторной станцией. Вся остальная продукция остаётся в распоряжении колхоза и идёт на создание установленных общественных колхозных фондов и для распределения по трудодням среди членов артели. Некоторую часть продукции колхозы продают по закупочным ценам, которые значительно превышают заготовительные, или в порядке колхозной торговли по ценам, складывающимся на рынке.

В-третьих, в государственных предприятиях, являющихся всенародным достоянием, доля общественного продукта, поступающая в личное потребление рабочего, выплачивается в форме заработной платы. Государство устанавливает заранее фиксированную ставку оплаты труда за единицу изделия или рабочего времени. Колхозник, будучи членом данной артели, получает приходящуюся ему долю дохода по трудодням из фонда своего колхоза. Размер этой доли дохода зависит как от степени участия колхозника в общественном труде, что находит своё выражение в количестве выработанных им трудодней, так и от уровня производительности труда и развитости общественного хозяйства колхоза, что находит своё выражение в высоте оплаты каждого трудодня. Чем лучше работает колхоз в целом, чем выше в данном колхозе урожайность

сельскохозяйственных культур и продуктивность животноводства, тем выше доход каждого колхозника. Заработная плата выплачивается рабочему в денежной форме. Доходы распределяются между колхозниками в денежной и в натуральной форме (продуктами). В то время как источником дохода рабочего являлся только труд в социалистическом предприятии, главным источником дохода колхозника служит его труд в общественном хозяйстве колхоза, добавочным источником – труд в личном подсобном хозяйстве колхозного двора. Колхозник часть своей продукции, полученной им на трудодни и от личного подсобного хозяйства, реализует на рынке.

В-четвёртых, социалистическое государство непосредственно руководит принадлежащими ему предприятиями, осуществляя управление ими через своих уполномоченных – директоров предприятий, назначаемых и смещаемых соответствующими государственными органами. Государственные органы непосредственно планируют всю производственную деятельность этих предприятий и регламентируют основные положения в области социалистической организации труда. В колхозах в соответствии с их кооперативной природой всеми делами управляет высший орган сельскохозяйственной артели – общее собрание колхозников и избираемые им правление и председатель колхоза. Производственные и финансовые планы артели, правила внутреннего распорядка, нормы выработки и расценки, порядок распределения доходов устанавливают сами колхозники на основе Устава сельскохозяйственной артели, руководствуясь существующими законами, плановыми заданиями и директивами социалистического государства.

Приватизация в России – процесс передачи государственного имущества и муниципального имущества в Российской Федерации (ранее РСФСР) в частную собственность, который осуществляется в России с начала 1990-х годов (после распада СССР).

Приватизацию обычно связывают с именами Е. Т. Гайдара, А. Б. Чубайса и В. С. Черномырдина, занимавшихся в 1990-е годы приватизацией промышленных предприятий, итоги которой часто подвергаются резкой критике – в частности, из-за появления сильного экономического расслоения населения России.

Форма собственности

Форма собственности – форма прав владельца на определенное имущество или ценности.

В Российской Федерации в соответствии с ГК РФ Статья 212. признаются частная, государственная, муниципальная формы собственности. Допускается также существование и иных форм собственности, например, собственность общественных, религиозных и других организаций, а также смешанные формы собственности. Имущество может находиться в собственности граждан и юридических лиц, а также Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований.

Государственной собственностью в Российской Федерации является имущество, принадлежащее на праве собственности Российской Федерации (федеральная собственность), и имущество, принадлежащее на праве собственности субъектам Российской Федерации - республикам, краям, областям, городам федерального значения, автономной области, автономным округам (собственность субъекта Российской Федерации).

Муниципальная собственность – собственность района, города и входящих в них административно-территориальных образований. К числу объектов муниципальной собственности относится имущество местных органов государственной власти и местного самоуправления, средства местного бюджета и внебюджетных фондов, нежилые помещения в домах жилищного фонда, объекты инженерной инфраструктуры и др. От имени муниципального образования права собственника осуществляют органы

местного самоуправления и лица в рамках и компетенции, установленной актами, определяющими статус этих органов.

Частная собственность – это закрепление права контроля экономических ресурсов и жизненных благ за отдельными людьми или их группами. Частная собственность предполагает определенное отторжение от других лиц, не относящихся к числу владельцев, права контроля за определенными объектами – капиталом, землей, доходом, конечными товарами и т.д. Все они теперь становятся персонифицированными и имеют конкретных владельцев.

Частная собственность имеет следующие разновидности:

– **индивидуальная или семейная собственность**– право непосредственного контроля объекта собственности находится у одного человека или семьи. На этой форме собственности могут, например, строиться фермерские хозяйства, небольшие магазины и другие предприятия и т.д. Ее еще можно назвать необъединенной частной собственностью;

– **паевая неакцизная собственность** – объединенная частная собственность, где право непосредственного контроля объекта принадлежит группе субъектов, которые договариваются о способе управления им. Эти субъекты называются совладельцами, или пайщиками – каждому из них причитается определенная доля (пай) объекта собственности. Обычно величина этого пая устанавливается в денежном выражении. На этой форме собственности строится множество современных предприятий (производственные кооперативы, товарищества), т.к. она имеет финансовые и некоторые другие преимущества;

– **акционерная собственность** также является паевой собственностью. Однако имеет важные отличия, поэтому ее можно рассматривать отдельно от паевой. Акционер – это тот, кто внес

определенный пай в капитал предприятия и взамен получил титул собственности – акцию. Акционерная собственность никогда, если предприятие действует, не может быть физически разделена, избавление или приобретение части собственности может происходить только путем отчуждения соответствующих акций;

– **собственность общественных организаций** – это собственность групп людей, объединенных в какие-то общественные организации: политические партии, профсоюзы, религиозные союзы и т.д. Это неперсонифицированная частная собственность, т.е. здесь не устанавливаются индивидуальные доли в объекте собственности, которые могли бы принадлежать членам этих организаций.

Смешанная собственность. Подчеркнем, что не существует и не может существовать абсолютного разделения форм собственности, неизбежны смешанные формы собственности, в том числе переходные от одной формы к другой. К примеру, если собственность на рабочую силу является индивидуальной, на средства производства – общей, на землю – государственной и все эти факторы производства соединены на одном предприятии, то собственность предприятия заведомо становится смешанной.

4. Экономическая система: сущность и виды, модели

Экономическая система – это совокупность принципов, правил, норм и традиций, которые определяют форму и содержание основных экономических отношений, возникающих в процессе производства, распределения, обмена и потребления экономического продукта.

Развитие экономических систем включает четыре этапа:

1. **Доиндустриальное общество** (определяющими факторами богатства являлись труд и земля). Способ перехода – неолитическая революция: переход человечества *от присваивающего хозяйства* («экономика охотников и собирателей») *к производящей экономике,*

имеющей в своём составе сельскохозяйственные подотрасли (земледелие, животноводство), а также выделяющееся в отдельную отрасль ремесло.

2. Индустриальное общество (главный фактор – деньги и капитал). Способ перехода – промышленная революция XVII–XVIII вв.: массовый переход *от ручного труда к машинному*, от мануфактуры к фабрике.

3. Постиндустриальное общество (приоритетными факторами являются знания и информация). Способ перехода – научно-техническая революция второй половины XX в.: коренная перестройка технических основ материального производства, на основе превращения науки в ведущий фактор производства.

4. Информационное общество (приоритет цифровые технологии) Способ перехода – воздействие информационных технологий на все сферы жизни общества в последней четверти XX столетия: переход от механических, электрических средств преобразования информации к электронным и созданием программного обеспечения этого процесса.

В зависимости от типа собственности на ресурсы и от способа решения фундаментальных вопросов экономики выделяют следующие **типы экономических систем** – рис. 21.



Рисунок 21 – Типы экономических систем

1. Традиционная экономика – это система, поведение которой основано на традициях, обычаях, привычках. Это натуральное хозяйство, товарный обмен сведен к минимуму. Примерами такой экономической системы могут служить изолированные племена в Африке.

2. Командная (централизованная) экономика – это экономическая система, в которой: монополия государственной собственности на средства производства, административно-командные методы управления: директивное планирование, затратное ценообразование, централизованное распределение, абсолютизация государственной власти. Основным недостатком административно-командной системы является невосприимчивость результатов НТП, что не позволяет снижать издержки производства и удовлетворять возрастающие потребности. Достоинства – социальная стабильность и социальные гарантии.

3. Рыночная экономика – это экономическая система, в которой: господство частной собственности; свобода предпринимательства и выбора; приоритет личного интереса при принятии решений; конкуренция и использование системы рынков для управления экономикой; невмешательство правительства в экономику.

4. Смешанная экономика – это экономическая система, основанная на взаимодействии частного сектора (рынка) и государства с целью эффективного решения вопросов, с которыми рынок не справляется: защита частной собственности, создание конкурентной среды, общественных благ, минимизация отрицательных внешних эффектов и другие.

**5. Рынок: предпосылки становления и условия существования.
Рыночный механизм. Функции, структура, инфраструктура рынка.
«Фиаско» рынка**

Рынок – совокупность экономических отношений, базирующихся на регулярных обменных операциях между производителями товаров (услуг) и потребителями.

Обмен обычно происходит на добровольной основе в форме эквивалентного обмена товара на деньги (*торговля*) или товара на товар (*бартер*).

Необходимо различать:

1. *Обмен в узком смысле* – это обмен только результатами труда или продуктообмен, принимает форму товарного обмена (Т – Т).

2. *Обмен в широком смысле* – это обмен деятельностью, услугами, опытом, результатами и т.д. **Товарное обращение** – более развитая форма товарного обмена. Это товарный обмен, осуществляемый при посредстве денег (Т – Д – Т) на основе взаимной возмездности и эквивалентности, взаимного соглашения участников данного процесса.

Важнейшие исторические условия возникновения рынка:

1. **Общественное разделение труда**, возникшее в глубокой древности. История знает ряд крупных ступеней общественного разделения труда. Первая из них – отделение скотоводства от земледелия, вторая – выделение ремесла как самостоятельной отрасли, третья – возникновение купечества. Затем стали дробиться отрасли, углублялась специализация отдельных производств. Этот процесс бесконечен, он объективно связан с ростом производительности труда. Разделение труда неизбежно требует обмена. Уже древние скотоводы нуждались в продуктах земледелия, а земледельцы соответственно в пище.

Обмен все более расширялся. Сначала он шел лишь внутри общины, затем возник межобщинный обмен. Первоначально он имел примитивные формы. Бартер – одна из простейших форм обмена. Конечно, ему еще далеко до подлинного рынка. Ведь интересы «покупателя» и «продавца» могли не совпадать. Тогда приходилось совершать не один, а несколько обменов, чтобы за свой продукт получить то, что требовалось. Развитие обмена привело к появлению денег, которое расширило стимулы к производству тех или иных товаров специально для продажи. Только тогда и смогло появиться товарное производство в подлинном смысле слова, т.е. производство таких изделий, которые нужны их производителю не для собственного потребления, а в качестве носителя стоимости, позволяющего получить взамен десятки других нужных для него

предметов. Иными словами, появилось производство на рынок, для удовлетворения потребностей других людей. Это и означает специализацию в производстве тех или иных благ и услуг. Специализация, в свою очередь, определяется принципом сравнительного преимущества, то есть способностью производить продукцию при относительно меньшей альтернативной стоимости. Эта категория является одним из центральных понятий в экономической теории. Производители обладают разными навыками, умением, по-разному обеспечены ограниченными ресурсами.

2. Экономическая обособленность, автономность производителей, возможность или свобода для каждого экономического субъекта стремиться к обеспечению своих частичных интересов и разделение труда между товаропроизводителями. Товарный обмен обязательно предполагает стремление к эквивалентности. Никто не хочет проиграть, т. е. хочет получить взамен своего товара эквивалентное количество другого. А такое стремление возникает на основе экономической ограниченности, обособленности интересов. Эта обособленность исторически возникает на базе частной собственности. В дальнейшем она начала опираться и на коллективную собственность, но обязательно ограниченную каким-то локальным кругом интересов (кооперативы, товарищества, акционерные общества, государственные предприятия, смешанные предприятия, т.е. с государственным участием, и т.д.).

Если в обществе субъекты хозяйственной деятельности не наделены правами собственности, то рынок существовать не может. Д. Хайман писал, что рынки могут существовать только для продуктов, права собственности на которые могут легко устанавливаться, реализовываться и передаваться.

Эти два условия выражают глубинное противоречие рыночной экономики, которое выражается в объективной необходимости, с одной стороны, всеобщей взаимосвязи производителей из-за общественного

разделения труда, а с другой – всеобщего обособления производителей. Именно последнее определяет наличие системы товарных, рыночных отношений.

3. Разрешение проблемы транзакционных издержек - издержек в сфере обмена, связанных с передачей прав собственности. Они включают расходы, связанные с получением разрешения (лицензии) на выбранную субъектом хозяйственную деятельность, с поиском информации, на ведение переговоров, по измерению свойств товаров, определенную дань рэкетирам (если речь идет о России) и т.д. Если эти расходы выше предполагаемого дохода, то рынок таких товаров не будет создан.

4. Самостоятельность производителя, свобода предпринимательства, свободный обмен ресурсами. Чем меньше скован производитель, тем больше развит рынок. Свободный обмен позволяет сформироваться свободным ценам, которые укажут производителям ориентиры наиболее эффективных направлений их деятельности.

Функции рынка:

1. Регулирующая функция. Она связана с воздействием рынка на все сферы хозяйственной деятельности, прежде всего на производство. Постоянные колебания цен не только информируют о состоянии дел, но и регулируют хозяйственную деятельность. Растет цена – сигнал к расширению производства: падает цена – сигнал к его сокращению. Информация, предоставляемая рынком, заставляет производителей снижать затраты, улучшать качество продукции.

2. Информационная функция. Цена, складывающаяся на каждом из рынков, содержит богатую информацию, необходимую всем участникам хозяйственной (экономической) деятельности. Постоянно изменяющиеся цены на продукты и ресурсы дают объективную информацию о потребном количестве, ассортименте, качестве благ, поставляемых на трюнки. Высокие цены свидетельствуют о недостаточном предложении, низкие цены - об избытке благ по сравнению с платежеспособным спросом.

Стихийно протекающие операции превращают рынок в гигантский компьютер, собирающий и перерабатывающий колоссальные объемы точечной информации, выдающий обобщенные данные по всему хозяйственному пространству, которое он охватывает. Концентрируемая рынком информация позволяет каждому участнику хозяйственной деятельности сверять собственное положение с рыночной конъюнктурой, приспособливая к запросам рынка свои расчеты и действия.

3. Ценообразующая функция. В результате взаимодействия производителей и потребителей, предложения и спроса на товары и услуги на рынке формируется цена. Она отражает полезность товара и издержки на его производство. В отличие от административно-командной системы в рыночной экономике эта оценка происходит не до обмена, а в ходе его. Рыночная цена представляет собой своего рода итог, баланс сопоставления затрат производителей и полезности (ценности) данного блага для потребителей. Таким образом, в процессе рыночного обмена цена устанавливается путем сопоставления затрат (издержек) и полезности обмениваемых благ.

4. Посредническая функция. Рынок выступает посредником между производителями и потребителями, позволяя им найти наиболее выгодный вариант купли-продажи. В условиях развитой рыночной экономики потребитель имеет возможность выбора оптимального поставщика. Продавец со своих позиций стремится найти и заключить сделку наиболее устраивающим его покупателем.

5. Санирующая функция. Рыночный механизм - это достаточно жесткая, в известной мере жестокая система. Он постоянно проводит «естественный отбор» среди участников хозяйственной деятельности. Используя инструмент конкуренции, рынок очищает экономику от неэффективных предприятий. И напротив, дает зеленый свет более предприимчивым и активным. В результате селекционной работы рынка,

повышается средний уровень эффективности, поднимается устойчивость национального хозяйства в целом.

Структура рынка – это внутренне строение отдельных элементов рынка; совокупность взаимосвязанных количественных и качественных соотношений между отдельными элементами рынка, характеризующая ее устойчивую определенность и обеспечивающая функционирование рыночной системы как единого целого

Структуру рынка классифицируют по различным критериям, важнейшими из которых являются следующие:

1. По территориальному признаку:

– *местный рынок* (локальный рынок) – рынок на территории конкретного населенного пункта или его окрестностях;

– *региональный рынок* – рынки отдельного региона, отличающиеся как местоположением, так и видами представленных на них товаров, ценами, конъюнктурой, спросом и предложением товаров;

– *национальный рынок* – рынок, который охватывает всю национальную территорию;

– *мировой рынок* – система устойчивых товарно-денежных отношений между странами, связанными между собой участием в международном разделении труда.

2. По субъектам, вступающим в обмен:

– *рынок потребителей* – рынок, состоящий из субъектов, приобретающих товары для личного пользования;

– *рынок производителей* – рынок, состоящий из юридических лиц, приобретающих товары и услуги для использования в производстве

– *рынок промежуточных продавцов* – совокупность лиц и организаций, приобретающих товары для перепродажи или сдачи их в аренду другим потребителям с выгодой для себя;

– *рынок государственных учреждений* – составляют организации федерального правительства, правительств районов и местные органы, закупающие или арендующие товары, необходимые им для выполнения своих основных функций по отправлению власти.

3. По ассортименту:

– *замкнутый рынок* – рынок, на котором представлены товары одного производителя – монопольный рынок;

– *насыщенный рынок* – рынок, на котором представлены аналогичные товары многих производителей;

– *смешанный рынок* – рынок, на котором представлены разнообразные товары, не связанные между собой.

4. По степени соблюдения закона:

– *официальный (легальный) рынок* – это рынок, действующий с учетом действующего законодательства;

– *нелегальный (теневой) рынок* – нерегулируемый (или менее регулируемый) частный рынок, на котором товары и услуги обмениваются практически без надзора;

– *чёрный рынок* (в некоторых словарях «чёрный» = «нелегальный») рынок незаконных товаров.

5. По степени насыщенности:

– *равновесный рынок* – это рынок, в котором спрос и предложение примерно или полностью совпадают;

– *дефицитный рынок* – это рынок, на котором спрос превышает предложение;

– *избыточный рынок* – это рынок, на котором предложение превышает спрос.

6. По степени развитости экономической свободы:

– *свободный рынок* – рынок, обладающий максимумом экономических свобод, субъекты такого рынка могут выбирать

подходящий товар, продавца и покупателя, распоряжаться деньгами по своему усмотрению. Им принадлежит так называемый экономический суверенитет.

– *регулируемый рынок* – рынок, подчиненный определённому порядку, который закреплён в правовых нормах и поддерживается государством.

7. По степени конкуренции:

– *рынок совершенной конкуренции* – характеризуется наличием множества продавцов, предлагающих однородный товар, при свободном ценообразовании. На практике, в масштабах всей национальной экономики, совершенная конкуренция встречается крайне редко. В XIX в. она была характерна для развитых стран, в наше же время к рынкам совершенной конкуренции можно отнести только (и то с оговоркой) сельскохозяйственные рынки, фондовые биржи или международный валютный рынок (Форекс). На таких рынках продается и покупается достаточно однородный товар (валюта, акции, облигации, зерно), и его продавцов очень много.;

– *рынок монополистической конкуренции* – характеризуется большим количеством продавцов, предлагающих разнообразный (дифференцированный) товар. Примером монополистической конкуренции может служить рынок косметики. Например, если потребители предпочитают косметическую продукцию «Avon», то они готовы заплатить за нее больше, чем за аналогичную косметику других компаний. Но если разница в цене будет слишком большой, потребители все же перейдут на более дешевые аналоги, например, фирмы «Oriflame».;

– *олигопольный рынок* – характеризуется наличием на рынке небольшого числа крупных продавцов, товар которых может быть как однородным, так и дифференцированным. Примерами олигополии могут

служить автомобильный рынок, рынки сотовой связи, бытовой техники, металлов.;

– *рынок чистой монополии* – характеризуется наличием на рынке одного-единственного продавца уникального (не имеющей близких заменителей) товара. Примерами могут служить небольшие населенные пункты (деревни, поселки, небольшие города), где лишь один магазин, один владелец общественного транспорта, одна железная дорога, один аэропорт. Или естественные монополии, например, предприятия коммунального хозяйства.;

8. По характеру продаж:

– *оптовый рынок* – рынок, который обеспечивает взаимодействие нескольких лиц или организаций с целью приобретения услуг или продукции;

– *розничный рынок* – имущественный комплекс, предназначенный для осуществления деятельности по продаже товаров (выполнению работ, оказанию услуг) на основе свободно определяемых непосредственно при заключении договоров розничной купли-продажи и договоров бытового подряда цен и имеющий в своем составе торговые места.

9. По экономическому назначению:

– *рынок товаров и услуг* – система экономических отношений по поводу купли-продажи товаров, когда под ними понимается обладающий потребительной стоимостью продукт труда, предназначенный для продажи (реализации), включая услуги;

– *рынок средств производства* – совокупность отношений между организациями-производителями и организациями-потребителями по купле-продаже всех вещественных факторов, непосредственно участвующих в создании материальных благ;

– *рынок труда* – совокупность экономических отношений, связанных с отношениями купли-продажи специфического товара – рабочей силы, где совершается обмен труда на заработную плату;

– *рынок инвестиций* – совокупность экономических отношений, складывающихся между продавцами и покупателями инвестиционных товаров и услуг, например, инвестиции в недвижимость, капитальные объекты, предметы искусства и т.д.;

– *финансовый рынок* – система экономических взаимоотношений, связанных с заимствованием, выпуском, куплей, продажей ценных бумаг, драгоценных металлов, валют.

10. По факторам производства:

– *рынок труда* – рынок на котором продается и покупается не сам труд, а услуги труда, количество и качество которых зависит от многих факторов – уровня профессиональной подготовки работника, его квалификации, стажа и т.д.;

– *рынок капитала* – совокупность финансовых инструментов, позволяющих инвесторам обеспечить финансирование компаний, а компаниям – получить дополнительный капитал для развития;

– *рынок земли* – рынок, на котором объектом купли-продажи является пользование земли, предоставляемой в аренду собственниками земли (землевладельцами).

Инфраструктура рынка

Термин «**инфраструктура**» в общем смысле обозначает комплекс отраслей, обслуживающих производственную и социальную сферу народного хозяйства.

Инфраструктура рынка – это совокупность организационно-правовых форм, опосредствующих движение товаров и услуг, акты купли-продажи, или совокупность институтов, систем, служб, предприятий,

обслуживающих рынок и выполняющих определенные функции по обеспечению нормального режима его функционирования.

Инфраструктура рынка выполняет следующие функции:

1. Облегчает участникам рыночных отношений покупку или продажу товаров;
2. Повышает эффективность и оперативность работы субъектов рынка;
3. Организует оформление рыночных отношений;
4. Облегчает экономический и юридический контроль.

Принято различать инфраструктуру трех рынков: товарного, финансового и рынка труда.

1. **Инфраструктура товарного рынка** представлена товарными биржами, предприятиями оптовой и розничной торговли, аукционами, ярмарками, посредническими фирмами небиржевого характера.

2. **Инфраструктура финансового рынка** включает в себя фондовые и валютные биржи, банки, страховые компании и фонды.

3. **Инфраструктура рынка труда** включает в себя биржи труда, службу занятости и переподготовки кадров, регулирование миграции рабочей силы и т.д.

Таким образом, **основными элементами классической рыночной инфраструктуры** являются: торговая сеть, биржи и банки.

«Провалы» (фиаско) рынка (с англ. market failures) – это случаи, когда рынок оказывается не в состоянии обеспечить эффективное использование ресурсов.

Обычно выделяют **четыре типа неэффективных ситуаций**, свидетельствующих о «провалах» рынка:

1. **Монополия.** Рыночная экономика функционирует нормально только в условиях соревнования, соперничества, конкуренции экономических субъектов – как продавцов, так и покупателей. Проблема заключается в том, что победивший в конкурентной борьбе зачастую

захватывает все большую долю рынка и усиливает рыночную власть. Логическим завершением данного процесса является монополизация рынка. При монополии товары производятся в меньших количествах, нежели при совершенной конкуренции, качество их, как правило, хуже, а цены выше. Кроме того, некоторые отрасли являются естественными монополистами, поскольку обеспечение рынка отдельными благами с помощью нескольких поставщиков бывает технически затруднено или признается неэффективным.

2. Несовершенная (асимметричная) информация. Рынок работает хорошо, только если все субъекты одинаково информированы об экономической конъюнктуре. Продавец и покупатель чаще всего владеют различным объемом информации о товаре: иногда продавец знает больше, иногда покупатель. Сделка, разные стороны которой неодинаково осведомлены, лишь случайно может быть заключена с оптимальными ценами. Скорее всего, один ее участник получит выгоду за счет другого (обычно более информированный за счет менее информированного).

3. Внешние эффекты (экстерналии). Рынок обеспечивает эффективное размещение и использование производственных ресурсов, если выполняется следующее условие: только те, кто участвуют в рыночной сделке, несут все связанные с нею издержки и получают все выгоды. Однако в реальности оно трудновыполнимо. Например, если производство товара связано с загрязнением окружающей среды, то часть издержек производства перекладывается на третьих лиц – людей, живущих рядом с источником загрязнения, а все доходы получает продавец товаров. Таково проявление отрицательного внешнего эффекта. Но существуют и положительные внешние эффекты. Например, цветовод, разбивая клумбу около своего дома ради удовлетворения собственных эстетических потребностей, одновременно доставляет удовольствие соседям, и им не надо за это платить. К положительным экстерналиям также относят образование: обучаясь, человек преследует собственные интересы, но чем

больше квалифицированных специалистов в стране, тем эффективнее работает экономика в целом, и выгоды получают все граждане.

4. Общественные блага. Общественные блага приносят положительные внешние эффекты всем, как только становятся доступными для кого-то. Если общественное благо создано, затруднительно не позволить кому-то пользоваться им, даже если человек не желает платить. Кроме того, потребление блага одним человеком не снижает для других возможности пользоваться этим же благом (все имеют общественные блага в одинаковом количестве). Классический пример общественных благ - маяки: если маяк построен, никто не запретит смотреть на его огни капитанам всех кораблей вне зависимости от того, платят они за эту услугу или нет, и пользоваться услугами маяка все капитаны могут, не мешая друг другу. Частные блага не обладают подобными свойствами. Например, хлеб, который продается в магазинах, во-первых, не доступен тому, кто не заплатит за него (конечно, кроме случаев воровства), а во-вторых, потребление хлеба одними людьми влияет на величину его потребления другими. Рынок хорошо (наверняка лучше, чем государство) справляется с обеспечением общества частными благами, т.е. тот же хлеб производится и продается в таких количествах и по таким ценам, которые близки к оптимальным для общества в существующих условиях. В то же время продавать общественные блага на рынке затруднительно – многие не согласятся платить за строительство маяка, зная, что их не смогут лишить возможности пользоваться его сигналами. Данная проблема «безбилетников» может привести к тому, что общественные блага либо вообще перестанут создаваться, либо объемы их производства будут недостаточными.

Контрольные вопросы по теме

1. Дайте характеристику экономическим агентам? Каков интерес каждого из них?

2. В чем заключается основная задача экономических институтов?
Экономический институт и организация – это синонимы?
3. Дайте определение собственности как экономической категории?
4. Опишите исторические типы собственности? Чем обусловлен переход от каждого типа к другому?
5. Перечислите формы собственности в Российской Федерации?
6. Выделите основные этапы развития экономической системы? Чем обусловлен переход?
7. Дайте характеристику типам экономических систем в зависимости от собственности на ресурсы и способов разрешения главных вопросов экономики?
8. Выделите исторические условия возникновения рынка?
9. Каковы функции рынка?
10. Приведите пример классификации рынка?
11. Дайте определение понятию «инфраструктура рынка», какие функции она выполняет?
12. Выделите четыре типа неэффективных ситуаций, свидетельствующих о «фиаско» рынка?

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Экономическая теория: сб. задач / И.А. Баев, Т.А. Худякова, А.В. Шмидт; М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. агентство по образованию, Юж.-Урал. гос. ун-т, Каф. «Экономика и финансы»
2. Головачев А.С. Экономическая теория [Электронный ресурс]: учебник / А.С.Головачев – Электрон. текстовые данные. – Изд. «Высшая школа», 2006. – 446 с. Режим доступа: <https://be5.biz/ekonomika/e012/index.html>
3. Макконел К.Р., Брю С.Л. Экономикс [Электронный ресурс]: учебник / К.Р. Макконел, С.Л. Брю. – Электрон. текстовые данные. – Изд. ИНФРА-М», 2003. – 983 с. Режим доступа: <https://be5.biz/ekonomika/e016/index.html>
4. Экономическая теория: Учебник / Под общ. ред. акад. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой, Л.С. Тарасевича. — М.: ИНФРА-М, 2003. – 714 с Режим доступа: <https://finances.social/teoriya-ekonomicheskaya/ekonomicheskaya-teoriya-uchebnoe-posobie-gior.html>
5. Экономическая теория: Полный курс МВА [Электронный ресурс] / И. К. Станковская, И. А. Стрелец. – Электрон. текстовые данные. – Изд. Рид Групп, 2011. – 435 с. Режим доступа: http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=8329206

Камнева Виктория Викторовна
Артебякина Ольга Викторовна

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Учебное пособие

Издательство ЗАО «Библиотека А. Миллера»
454080, г. Челябинск, ул. Свободы, 159

Объем 8,37 усл. печ. л. Подписано в печать 25.08.2023
Тираж 100 экз. Бумага типографская
Формат 60х 84 1/16. Заказ № 244.

Отпечатано с готового оригинал-макета в типографии ЮУрГГПУ
454080, г. Челябинск, пр. Ленина, 69